Kritische Beleuchtung der modernen Wert- und Preistheorie.

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

der

Hohen Philosophischen Fakultät

der

Universität Basel

vorgelegt von

Eduard Kellenberger
aus Rehetobel, App. A. Rh.



Tübingen
Druck von H. Laupp jr
1916.

Genehmigt
von der philosophisch-historischen Abteilung der philosophischen Fakultät auf Antrag der Herren Professoren Dr. R. Michels und Dr. St. Bauer.

Basel, den 2. Dezember 1914.

Prof. Dr. H. Rupe
Dekan.

Kritische Beleuchtung der modernen Wert- und Preistheorie *).

Von

EDUARD KELLENBERGER.

Die Geschichte und das Schicksal der Wert- und Preistheorie sind die Geschichte und das Schicksal der gesamten theoretischen Sozialökonomie. »Fast jede Ansicht in bezug auf die kommerziellen Interessen einer auf Arbeitsteilung und Tausch beruhenden Gesellschaft«, sagt John Stuart Mill mit Fug und Recht in seinen Prinzipien [1]), »schließt irgendeine Theorie des Werts in sich; der geringste Irrtum in dieser Beziehung verbreitet den entsprechenden Irrtum über alle unsere Schlußfolgerungen, sowie eine unbestimmte und verwirrte Auffassung der Werttheorie auch überall sonst Verwirrung und Ungewißheit hervorruft«. Es ist denn auch nicht verwunderlich, daß die Zahl derer, die mit dem Wert- und Preisproblem gerungen haben, unübersehbar ist [2]). Aber soviele Denker, soviele Theorien. Seit einigen Jahrzehnten hat das System der österreichischen Schule der Volkswirtschafter immer weitere Kreise von Gelehrten in seinen Bann gezogen. Aber auch dieses Gedankengebäude scheint nicht den Anforderungen aller zu genügen. In jüngster Zeit sind namentlich zwei Theoretiker mit dem Versuch hervorgetreten, dieses Gebäude zu erneuern: Liefmann und Schumpeter. Beider Versuche sind Sprossen der Grenznutzenlehre, so stark sich auch der erstere mit Worten gegen sie auflehnen mag. L. erhofft das Heil aus einem

*) Mit Ausnahme der S. 28—50, die einen unveränderten Sonderabdruck aus dem Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, 41. Bd. 1916, darstellen, erschien diese Abhandlung zuerst in der Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 68. Jahrg. 1912. Die wenigen, unwesentlichen Aenderungen, die der vorliegende Neudruck aufweist, beschränken sich in der Hauptsache auf die Einleitung.

[1]) Grundsätze d. pol. Oek., übersetzt von Soetbeer 1881, S. 100.

[2]) Vgl. Zuckerkandl, Zur Theorie des Preises, 1889, sowie Kaulla, Die geschichtliche Entwicklung d. mod. Werttheorien, 1906.

extremen Subjektivismus, Sch. glaubt der Wirtschaftstheorie durch die Mathematik größere Exaktheit beibringen zu können. Die wenig systematische, sprunghafte, jedes liebevolle Verweilen verpönende Form der Darstellung macht sie beide zu Repräsentanten eines geistreichen ökonomischen Impressionismus.

Der Kritik dieser beiden jüngeren Theoretiker sind die folgenden Erörterungen in der Hauptsache gewidmet. Die überwuchernden methodologischen Verbrämungen, die Sch.s Werk aufweist, machen es uns zur Notwendigkeit, zunächst Klarheit zu schaffen über die Tragweite theoretischer Erkenntnis. Der gemeinsame Stammbaum beider Wissenschafter erheischt naturgemäß eine Darstellung der Wert- und Preistheorie der österreichischen Schule. Wir werden uns also zuerst über die erkenntnistheoretischen Grundlagen unserer Disziplin aussprechen, hierauf die Lehren der Grenznutzenschule darstellen und schließlich auf dem Grunde dieser Unterlagen zur Kritik der Systeme L.s und Sch.s schreiten.

1. Kapitel: *Zur* **Erkenntnistheorie der Nationalökonomie.**

I. Wenn der Mensch sein Auge schweifen läßt über die ihn umgebende Natur einschließlich seiner Mitmenschen, so wird ihm vor allem eines offenbar: in welcher unendlichen extensiven und intensiven Mannigfaltigkeit die Natur uns gegenübertritt. Wie soll der Mensch, ausgestattet nur mit einem endlichen Geiste, beschränkt auf den Wirkungskreis der Gesetze der Logik, dieses unübersehbare Chaos geistig beherrschen lernen? — Den menschlichen Sinnen zunächst offenbart sich in immer neuen Eindrücken diese unübersehbare Mannigfaltigkeit in Form von individuellen, konkreten Gegenständen, die der Mensch begrifflich zu erfassen sucht. Aber jedes konkrete Ding, das der Mensch ins Auge faßt, birgt in sich selber wieder eine unermeßliche Fülle von Eigenschaften, die der einzelne Mensch unmöglich im Gedächtnis behalten könnte. Glücklicherweise braucht er nicht vollkommene Detailkenntnis von diesem Ding zu besitzen; einige wenige Eigenschaften, die ihm von Interesse sind, die ihm als bedeutungsvoll in irgendwelcher Hinsicht erscheinen, greift er, zumeist unbewußt, aus dem unendlichen Vorrat heraus und schließt sie in einen Begriff ein: dieser Begriff charakterisiert den betreffenden Gegenstand für den betreffenden Menschen. Damit ist nicht gesagt, daß für einen

anderen Menschen dieser Begriff sich decke mit dem von jenem selbständig gebildeten Begriffe: sonst gäbe es ja sehr viel weniger Meinungsverschiedenheiten; denn für einen andern ist vielfach gerade eine andere Eigenschaft desselben Dinges sehr viel interessanter, scheint ihm charakteristischer zu sein. Aber allmählich können solche Begriffsbildungen Allgemeingültigkeit erlangen; es kann vorkommen, daß die Menschen ziemlich einig sind über den Inhalt und Umfang dieses oder jenes Begriffs. Nennen wir diesen Begriff kurz den Eigenbegriff.

Neben dieser Begriffsbildung geht eine andere einher. Der Mensch findet es wertvoll, was vielen Begriffen gemeinsam zukommt, zum Ausdruck zu bringen, d. h. einen Gattungsbegriff zu bilden. Dieser sieht ab von individuellen Eigenschaften der durch den Eigenbegriff charakterisierten Dinge; wenn in dem einen Falle die Eigenart, das Besondere an den Dingen bedeutungsvoll erschien, so ist es im andern das vielen Dingen Eigentümliche, was die Aufmerksamkeit erregt.

Aber damit ist die Begriffsbildung nicht beendigt. Denn bisher erstreckte sie sich nur auf Zustände, nicht auf das Geschehen, nicht auf den zeitlichen Ablauf der Dinge. Aber dem Menschengeiste erscheinen die Dinge nicht isoliert, sondern in zeitlichen und räumlichen Zusammenhängen, die er tagtäglich wahrnimmt und die er auf Grund der ihm eigentümlichen Gesetze der Logik kausal verknüpft; einen zeitlichen Ablauf von Ereignissen verbindet er in der Weise, als ob das eine Ereignis Ursache des zeitlich spätern und dieses zeitlich spätere Folge des ersteren sei. Mit anderen Worten: auf Grund des Kausalgesetzes bringt der menschliche Geist auch Ordnung in das Geschehen, das Werden und Vergehen der Dinge. Aber wir haben schon gesehen, wie Eigenbegriff und Gattungsbegriff Abstraktionen aus unendlich vielen Eigenschaften sind; wenn also das denkende Wesen ursächliche Verknüpfungen unter den Dingen vorgibt, so behauptet es, daß auf Grund einer oder einiger Eigenschaften einer Erscheinung diese oder jene Folge eintritt, die es wiederum durch wenige Merkmale charakterisiert. Anders ausgedrückt: bei Eintritt eines Ereignisses schreibe ich dieses einer einzigen oder einem Komplex von wenigen Eigenschaften einer Ursache zu, obgleich ich unter Umständen eine unendliche Anzahl von Ursachen zu berücksichtigen hätte. Aber eben nur die wesentlichen Ursachen interessieren mich, jene nämlich, die die wesentlichen Eigenschaften der Wirkung hervor-

zubringen imstande sind; oder um eine äußerst glückliche Wendung Max Webers zu benutzen: Die Kausalitätsfrage ist Zurechnungsfrage [3]).

Wenn ich nun irgendeine Folge irgendeinem Komplex von Ursachen zurechne, dann erhebe ich offenbar den Anspruch auf Allgemeingültigkeit, d. h. mit meinem Urteil glaube ich allgemeine Zustimmung auch von seiten meiner Mitmenschen zu finden. Auf Grund welchen Prinzips jedoch vollziehe ich diese Zurechnung, damit allgemeine Anerkennung erfolgen kann? Augenscheinlich stütze ich mich da auf eine allgemeine Erfahrung, von der ich voraussetze, daß sie auch meinen Mitmenschen bekannt sei; sollte dies aber nicht der Fall sein, so muß ich eben den Grund, weshalb ich diese Zurechnung vollziehe, angeben. Aber was bedeutet diese allgemeine Erfahrung? Sie bedeutet nichts anderes, als daß ich der Ansicht bin, im gegenwärtigen Falle eine ähnliche Konstellation von Ursache und Wirkung vor mir zu haben, wie ich sie schon mehrmals in ähnlichen Fällen erlebt habe; mit anderen Worten: ich konstatiere eine Regelmäßigkeit, ein Gesetz. Wenn unter bestimmten Bedingungen (die im Grunde genommen nichts anderes sind als Ursachen) nach einer bestimmten Ursache immer eine und dieselbe Folge eintritt, so ist damit ein Gesetz gegeben.

Ziehen wir die Konsequenzen aus dem Gesagten: die Zurechnung einer bestimmten Ursache schließt stillschweigend ein allgemeines Urteil in sich, das ich im Verlaufe meines Lebens gewonnen habe, und von dem ich erhoffe, daß die Mitmenschen es anerkennen. — Diese Erkenntnis ist für die folgenden Ausführungen grundlegend.

Welches ist nun das Resultat unserer bisherigen Untersuchungen? Wir haben kurz darzustellen versucht, wie wir mit Hilfe der Begriffsbildung zu einer geistigen Beherrschung des empirisch Gegebenen vordringen können; wie schon der Mensch des Alltags unbewußt gewöhnlich das berühmte »Prinzip der Denkökonomie« Machs walten läßt, um die ihn umgebende Natur begrifflich zu meistern.

II. Gehen wir nun einen Schritt weiter und betrachten die wissenschaftliche Begriffsbildung. Diese unterscheidet sich prinzipiell in nichts von der alltäglichen. Daran ist festzuhalten. Aber die Wissenschaft faßt eine weit größere Fülle von Dingen,

[3]) Max Weber, Die »Objektivität« sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis (Archiv f. Sozialwissensch. XIX, S. 53).

Tatsachen, Ereignissen ins Auge, als dies einem einzelnen möglich wäre; denn sie sammelt in unermüdlichem Eifer die Untersuchungen und Erfahrungen unzähliger Jünger der Wissenschaft. Aber gerade diese unermeßliche Fülle von neuen Tatsachen, das fortwährende Anschwellen dieses Materials verlangt mit Notwendigkeit eine neue, bewußte und verläßlichere Begriffsbildung, und darauf gestützt eine weitgehende Abstraktion.

Wir haben schon angedeutet, wie die praktische sowohl als auch die wissenschaftliche Begriffsbildung nach subjektiv gefärbten Gesichtspunkten, nach »Wertideen« die Wirklichkeit begrifflich zu meistern sucht. Es gibt aber Leute, die diese Art der Erfassung des tatsächlich Gegebenen nicht anerkennen, oder denen der tatsächliche Gang der Begriffsbildung noch nicht mit genügender Schärfe zum Bewußtsein gekommen ist: was sie erstreben, das ist so vollständig wie nur möglich die Wirklichkeit abzubilden, sie gleichsam zu photographieren. Auch Schumpeter darf man zu diesen zählen. Sie wollen eine objektive Wissenschaft im besten Sinn des Wortes. Aber wir haben soeben den Nachweis geleistet, daß es unmöglich ist, die Gesamtheit der Tatsachen geistig zu bewältigen, daß wir im Gegenteil gezwungen sind, aus der unendlichen Mannigfaltigkeit der individuell gestalteten Wirklichkeit das Wesentliche, das uns und andere Interessierende vom Unwesentlichen, vom Interesselosen zu trennen. Anders ausgedrückt: wir sind nur imstande, einen Ausschnitt aus der Wirklichkeit zu zeichnen; und dieser Ausschnitt bietet nicht etwa eine gleichmäßige Berücksichtigung alles Tatsächlichen. Die Wissenschaft geht hier in der gleichen Weise vor wie jene großen Künstler, die bewußt oder unbewußt die großen, wesentlichen Züge ihres Objektes auf dem Bilde festhalten, sei es in Hinsicht auf ihren Farben- oder Formenwert, sei es in Hinsicht auf ihren geistigen Gehalt. Die Wissenschaft vollzieht eine einseitige Umformung der Wirklichkeit. Dies ist ein weiterer Punkt, den wir uns merken wollen. Wir haben eben dargetan, wie Alltag und Wissenschaft Eigenbegriffe, Gattungsbegriffe und Gesetzesbegriffe schaffen. Vor allem sahen wir, wie wir schon im gewöhnlichen Leben, wenn allgemeingültige Urteile über ursächliche Zusammenhänge ausgesprochen werden sollen, zurückgreifen auf gewisse Gesetzesbegriffe. Die Frage ist nun die, ob jede Wissenschaft solcher Gesetzesbegriffe bedarf? Rickert hat in seinem bekannten Werke: »Die Grenzen der naturwissenschaftlichen Begriffsbil-

dung«, die Behauptung aufgestellt und zu begründen versucht, daß nur die Naturwissenschaften sich nach Gesetzesbegriffen orientierten, während die sogenannten Geschichtswissenschaften sich nur für das spezifisch Individuelle, das schlechthin Einmalige interessierten und somit den Gesetzesbegriff entbehren könnten. Die Naturwissenschaften wollten das Allgemeine, Gemeinsame, immer Wiederkehrende erfassen; die Geschichtswissenschaften im Gegenteil das Besondere, Einmalige, mit einem Wort »historische Individualitäten« in den Kreis ihrer Betrachtungen ziehen; die Orientierung der Naturwissenschaften erfolge nach dem Gesetzmäßigen; diejenige der Geschichtswissenschaften nach Kulturwerten, nach Wertideen. Diese Auffassung läßt sich kaum aufrecht erhalten. Es sei denn, Rickert zähle einen großen Teil der heute mit Naturwissenschaften bezeichneten Gebiete des menschlichen Wissens zu den Geschichtswissenschaften (wie z. B. die beschreibende Zoologie, Botanik, Geologie, die Biologie usw.) und andererseits verschiedene Teile der sogenannten Kulturwissenschaften zu der Naturwissenschaft (wie gerade die theoretische Nationalökonomie). Aber auch dann wäre diese Auffassung noch nicht richtig; denn es ist nach dem oben Gesagten offensichtlich, daß auch der Historiker, will er sich nicht auf eine reine Aufzählung des ihm Wissenswerten beschränken, sondern ursächliche Zusammenhänge, und zwar nur die wesentlichen, aufdecken, sich auf Gesetzesbegriffe stützen muß. Dem Wirtschaftshistoriker beispielsweise, der eine Geschichte des Kapitalismus schreiben will, werden seine theoretischen Kenntnisse sehr gute Dienste erweisen, will er seine Darstellung nicht unsinnig in die Breite ziehen (indem er etwa seine Behauptungen durch mehrere Analogien dem Leser als wahrscheinlich erweist). Es wäre töricht, wenn er etwa das Gesetz von Angebot und Nachfrage als banalsten Erfahrungssatz nicht bei allen seinen Lesern als bekannt voraussetzen wollte. Und doch ist es ein regelrechtes Gesetz, so gut wie irgendein naturwissenschaftliches.

Der nationalökonomische Theoretiker anderseits entwickelt seine Theoreme auf Grund des vom Historiker beigebrachten Materials, wenn er nicht selber Tatsachen sammelt.

Tatsächlich also benutzen die Vertreter sowohl der Naturwissenschaften als auch der Kulturwissenschaften beide Arten von Methoden: jene, die zur Erfassung des Einmaligen, wie die dient, andere, die das Gesetzmäßige zu erfahren sucht; anders ausge-

drückt: der eine wie der andere braucht die individualisierende und die generalisierende Methode.

Die logische Scheidung der Wissenschaften in Gesetzes- und in Geschichtswissenschaften, die Rickert vornimmt, wäre demnach richtig, wenn diese Trennung nicht zusammenfiele mit der üblichen in Natur- und Kulturwissenschaften. Richtig, ja zweckmäßig und wertvoll ist diese Unterscheidung nur dann, wenn sie im Rahmen einer jeden gesonderten Disziplin selbst Platz greift; wenn also jede Wissenschaft in einen gesetzes- und einen geschichtswissenschaftlichen Zweig zerlegt würde, entsprechend den verschiedenen Zwecken.

Falsch ist aber auch dann die Behauptung Rickerts, daß die Geschichtswissenschaft die Gesetzesbegriffe entbehren könne; vielmehr kommt sie gerade ohne jene nicht aus. Die Nationalökonomie wäre somit, nach der berichtigten Rickertschen Nomenklatur, in ihrem praktischen Teile Geschichtswissenschaft, in ihrem theoretischen Gesetzeswissenschaft.

2. Kapitel: **Die moderne Wert- und Preistheorie.**

a) Die österreichische Schule.

I. Was der letzte Maßstab des Güterwerts ist, weshalb die Güter überhaupt Wert besitzen und einen Preis erzielen, wonach sich dieser Wert bemißt, warum er diese ganz bestimmte und nicht jene beliebige Größe einnehme; — das sind im Grunde genommen die großen Welträtsel der Nationalökonomie. Ist es je gelungen, sie zu lösen, oder hat gar die Gegenwart eine vollkommene Lösung gebracht, oder ist erst in der Zukunft eine solche zu erwarten?

Man weiß, wie es den mathematischen Naturwissenschaften gelingt, die reich differenzierte und individuell gestaltete Natur für ihre spezifischen Zwecke gewisser Eigenschaften zu entkleiden und reine Quantitätsbeziehungen unter ihren Objekten nachzuweisen; d. h. sie drücken Eigenschaften der Dinge, die der Kategorie der Qualität angehören, in Eigenschaften aus, die der Kategorie der Quantität eigen sind. Und diese letzteren, quantitativ meßbar, bezeichnen sie mit algebraischen oder geometrischen Symbolen. Dies hat den mathematischen Wissenschaften bekanntlich den Namen »exakte« eingebracht. Andere Zweige der Naturwissenschaften allerdings können sich der mathematischen Sprache nicht bedienen. Denn je mehr unser Interesse durch die höchst

entwickelten qualitativen Eigenschaften der Dinge in Anspruch genommen wird, desto weniger wird es uns möglich sein, diese Eigenschaften quantitativ auszudrücken. Das gilt vor allem für die Wissenschaften von der menschlichen Kultur. Es ist der Aesthetik beispielsweise noch nie gelungen, die Schönheit der Dinge in Schönheitsskalen von anerkannter Gültigkeit unterzubringen, geschweige denn die verschiedenen Schönheitsintensitäten an einem absoluten Maßstab zu messen. Und doch ist jedermann imstande, die Dinge unter sich hinsichtlich ihrer Schönheit zu vergleichen, nennt also einen persönlichen Maßstab sein eigen; anderseits ist es aber sicher, daß dieser persönliche Maßstab seinerseits wieder bedingt ist subjektiv durch die Anlagen und objektiv durch Erziehung und Kulturströmungen.

Dieses Beispiel gerade zeigt uns mit aller Deutlichkeit, welchen Schwierigkeiten wir in den Kulturwissenschaften begegnen, wenn es gilt, subjektive Werturteile an einem objektiven Wertmaßstabe zu messen. Ethik und Aesthetik suchen seit jeher vergebens nach einer objektiven Orientierung. Wie steht es damit in der Nationalökonomie, die es doch auch mit Werturteilen zu tun hat?

Dieses Problem gerade soll uns im folgenden beschäftigen.

II. Ueberblicken wir die lange Reihe von Denkern, die sich mit dem Wertproblem in der Nationalökonomie beschäftigt haben, so tritt uns mit großer Klarheit eines vor Augen: die einen suchen den letzten Maßstab des Güterwerts im wertenden Subjekte selbst, und gelangen so zu einer subjektiven Werttheorie; die andern jedoch glauben ihn außerhalb der menschlichen Natur finden zu können: es ist ein objektiver, unter Umständen absoluter Maßstab, den sie zum Ausgangspunkt ihrer Theorie wählen.

Subjektive Werttheorien haben zumeist die alten Merkantilisten aufgestellt; in der neuesten Zeit sind es die österreichische und die mathematische Schule, die jede wirtschaftliche Werterscheinung als in letzter Linie subjektiv auffassen.

Objektive Werttheorien dagegen sind die Lehren der Kirchenväter, der Moralphilosophen im Zeitalter des Naturrechts und der Marxisten, d. h. aller jener, die bewußt oder unbewußt den objektiven Wert zu einem Postulat der Gerechtigkeit schmieden.

Die Merkantilisten, als tüchtige, erfahrene Kaufleute, vor allem auf ihren eigenen Profit oder zum mindesten jenen ihrer Standesgenossen bedacht, betrachteten naturgemäß die Werter-

scheinung vom privatwirtschaftlichen Standpunkte aus. Sie, die die ganze Welt mit ihren Waren versorgten, wußten zur Genüge, wie sehr der Preis von den persönlichen Wertschätzungen ihrer Abnehmer abhing. Woher sollten sonst ihre großen Gewinne hergekommen sein? Denn die Konkurrenz wirkte damals weder im inländischen noch im ausländischen Verkehr in vollem Maße; wo sie aber gefährlich zu werden trachtete, wußten sich die Kaufleute geschickt zu organisieren und so die Preisbildung zu ihren Gunsten zu beeinflussen. Ihr oberstes Gesetz war das Gesetz von An gebot und Nachfrage, das ja bis heute noch niemals ernsthaft in seiner Richtigkeit bestritten worden ist [4]), ja gerade durch die modernen Werttheoretiker eine ungeahnte Ausbildung erfahren hat.

Die Klassiker hingegen, voran Ad. Smith, in der Mehrzahl beschauliche Philosophen, Kinder des rationalistischen und naturrechtlichen Zeitalters, suchten nach dem »natürlichen«, dem »normalen« Werte; und ihre Nachfolger, die reinen Arbeitswerttheoretiker, sind ihnen in dieser Beziehung getreulich gefolgt. Wie, der Preis der Güter sollte abhängig sein von den sich so sehr widersprechenden subjektiven Anschauungen jedes einzelnen? — Der heranwachsende Kapitalismus mit seiner immer mehr erstarkenden freien Konkurrenz besonders im Inlande, gab den Klassikern einen vollkommeneren Maßstab in die Hand: die Produktionskosten. Denn offenbar war es, daß bei freier Konkurrenz und ungehemmtem Nachschub der Preis sich auf die Dauer nach den Erzeugungskosten richten mußte, mindestens aber die Tendenz, sich ihnen zu nähern, hatte. Nicht als ob sie das Gesetz von Angebot und Nachfrage für falsch gehalten hätten. Vielmehr unterstellten sie alle Güter, die nicht beliebig vermehrbar waren, also Seltenheitswert besaßen, diesem Gesetz. Aber nur deswegen, weil sie keinen bessern Ersatz dafür kannten. Denn tatsächlich konnte es in der Gestalt, wie sie es kannten, nicht völlig befriedigen: das Gesetz von Angebot und Nachfrage gibt wohl die Richtung der Veränderung der Preise an, nicht aber die wirklich erlangte Höhe. Für die beliebig vermehrbaren Güter aber glaubten sie einen genauen Maßstab gefunden zu haben: eben die Produktionskosten. In der Folge betrachteten die Klassiker und ihre Nachfolger im allgemeinen nur noch den Markt der unter freier Konkurrenz stehenden, beliebig vermehrbaren Güter.

[4]) Mit alleiniger Ausnahme Neumanns.

In welcher Beziehung nun aber stehen die subjektiven Wertschätzungen der einzelnen zu der objektiven Werterscheinung, dem Preis? Darauf gab Ad. Smith eine verhängnisvolle Antwort, die jahrzehntelang die größte Verwirrung im nationalökonomischen Denken anrichtete, und die, im Verein mit andern Anschauungen, zum Teil wenigstens einen bedenklichen Rückschritt gegenüber dem Merkantilismus bedeutete; »das Wort Wert hat«, so heißt es im »Reichtum der Nationen«[5]), , . . zweierlei Bedeutung, und drückt bald die Brauchbarkeit einer Sache, bald die durch den Besitz einer Sache gegebene Möglichkeit aus, andeie Güter dafür zu kaufen. Das eine kann Gebrauchsweıt (value in use), das andere Tauschwert (value in exchange) genannt werden. Dinge, die den größten Gebrauchswert haben, haben oft wenig oder keinen Tauschwert, und umgekehrt haben andere oft den größten Tauschwert, aber wenig oder keinen Gebrauchswert. Nichts ist brauchbarer als Wasser, aber es läßt sich dafür kaum etwas kaufen; es läßt sich fast nichts dafür im Tausch erhalten. Dagegen hat ein Diamant beinahe oder keinen Gebrauchswert und doch ist oft eine Masse anderer Güter dafür im Tausch zu haben«. — War damit nicht ein für allemal gesagt, daß Gebrauchswert und Tauschwert unabhängig voneinander selbständig ihre eigenen Wege gehen, daß, wie Proudhon sich ausdrückte, hier die größte contradiction économique vorliege? Es war klar, daß diejenigen Nachfolger von Ad. Smith, die jene Unterscheidung von ihm übernahmen, künftig fest überzeugt waren, daß nur ein objektiver Maßstab das Heil der Wissenschaft sein könnte. Man suchte sich also in der Folge mit dem Gesetz von Angebot und Nachfrage und dem Produktionskostengesetz so gut wie nur möglich mit den Tatsachen des Wirtschaftslebens nicht in Widerspruch zu setzen, so daß John Stuart Mill[6]) in seinen Principles erklären konnte: »Glücklicherweise ist in den Gesetzen des Werts weder dem Verfasser noch einem künftigen Schriftsteller etwas übrig gelassen, was noch aufzuklären wäre. Die Theorie dieses Gegenstandes ist abgeschlossen . . .« Wie zuversichtlich dies klingt! Es verstrichen aber nur zwei Jahrzehnte, bis das Dreigestirn Mengeı, Jevons, Walras die klassische Wertlehre von Grund auf umzugestalten für gut fand, und heute gibt es nur noch wenige Nationalökonomen, die sie uneingeschränkt für richtig halten.

[5]) In der Steinerschen Uebersetzung, 1846, S. 41.

[6]) A. a. O. S. 100.

II. Welcher Art sind nun die neuen Lehren, die in der Folge eine neue Epoche der theoretischen Forschung einleiten sollten?

Wir wollen sie in kurzen Zügen Revue passieren lassen, wobei es unsere Absicht ist, etwelche Schwierigkeiten und Bedenken, die sich erheben könnten, besonders zu berücksichtigen.

Ich beginne zunächst mit der Darlegung der Wert- und Preistheorie der österreichischen Schule.

Im Jahre 1871 erschien das bewunderungswerte Werk Karl Mengers: »Grundsätze der Volkswirtschaftslehre«, in dem alle wesentlichen Punkte, die die Grenznutzenlehre charakterisieren, bereits enthalten sind und eine wohlausgebildete theoretische Behandlung erfahren haben. Vor allem aber hat er hier, wie auch im selben Jahre Jevons[7]), die grundlegende Erkenntnis zum Ausdruck gebracht, daß die Wertbildung nicht erfolge im Anschluß an den abstrakten Gattungsnutzen der Güter, sondern sich vielmehr am konkreten Nutzen einer Teilquantität eines Gutes, dem wiederum eine konkrete Bedürfnisregung gegenübersteht, orientiert. Hat man diese Wahrheit einmal in genügender Schärfe begriffen, so sind die damit in Zusammenhang stehenden Ableitungen verhältnismäßig leicht verständlich.

Im Laufe der Jahre erschienen dann die Untersuchungen von Wieser[8]), die Aufsätze, Polemiken und Werke Böhm-Bawerks[9]) und andere Publikationen mehr, die die Mengersche Lehre zu vervollständigen und vertiefen trachteten. Ihren durchdachtesten Niederschlag hat die Grenznutzenlehre in dem Aufsatze von Böhm-Bawerk: Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts gefunden, der denn auch in der Hauptsache als maßgebende und endgültige Lehre der österreichischen Schule gelten darf. Welches ist der Ausgangspunkt dieses Lehrsystems? Einige alltägliche Erfahrungen, die jedermann an sich selber zu beobachten imstande ist, sobald er sich über sein eigenes Tun und Handeln Rechenschaft ablegt. Dann wird ihm bewußt, daß er eine Menge von Bedürfnissen hat, die er durch Befriedigung zu beheben sucht; weiter, daß er diese Bedürfnisse

---

[7]) The Theory of Political Economy (Third Edition 1888) S. 51 u. 81.

[8]) Ueber den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes, 1884; Der natürliche Wert, 1889.

[9]) Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes (Conrads Jahrbücber, N. F. 13. Bd., 1886), Wert, Kosten und Grenznutzen (Conrads Jahrb., 3. F. 3. Bd., 1892); Der letzte Maßstab des Güterwerts (Zeitschrift f. Volksw., Sozialpol. und Verwaltung, 3. Bd., 1894).

verschieden stark empfindet, und endlich, daß die Leute ihre eigenen Bedürfnisse sehr verschieden intensiv befriedigen. Als vernünftiges Wesen trachtet jeder darnach, zunächst die stärker fühlbaren Bedürfnisse zu stillen und erst später der Reihe nach minder dringliche. Ferner weiß jedermann, daß, wenn er einmal daran ist, irgend ein bestimmtes Bedürfnis zu befriedigen mit Gütern, die er zur Verfügung hat, die erste Portion ihm die größte Befriedigung bereitet, jede weitere jedoch mit fortschreitender Sättigung eine geringere Lustempfindung bereitet. Ja es tritt ein Punkt ein, wo ihm jede weitere Zufuhr lästig wird, bei Nahrungsmitteln sogar Ekel erregt.

Dinge nun, die ein solches Bedürfnis zu befriedigen imstande sind, bezeichnen wir als nützlich und nennen sie Güter.

Eine weitere banale Wahrheit, auf der die Werttheorie fußt, ist die Tatsache, daß nicht jedem Menschen genügend große Vorräte an Gütern zur freien Verfügung stehen, um allen seinen Bedürfnissen Befriedigung gewähren zu können. Vielmehr lehrt die Alltagserfahrung, daß viele Güter nur in beschränktem Maße vorhanden sind, und daß wir, um sie unserer Bedürfnisbefriedigung zuführen zu können, ein Opfer aufwenden müssen. Dieses Opfer kann bestehen darin, daß wir Arbeit aufwenden, um das Gut herbeizuschaffen, oder daß wir einem andern Menschen, der im Besitze dieses wünschenswerten Gutes steht, irgend ein anderes Gut, das vielleicht gerade dem andern begehrenswert erscheint, abtreten als Entgelt.

Was vollzieht nun die moderne Wertlehre mit diesen Grundelementen? Unter der Voraussetzung völlig rationalen Handelns entwickelt sie auf Grund dieser Alltagserfahrungen eine Logik des wirtschaftlichen Handelns, d. h. sie legt die Haltung des Menschen gegenüber den Gütern in s e i n e m Besitze und dem a n d e r e r Menschen dar, sowie die aus der Haltung resultierenden Handlungen.

Bin ich im Besitze eines Vorrates an Gütern derselben Art, die ich alle zu meiner unmittelbaren Bedürfnisbefriedigung heranzuziehen gewillt bin, so bietet nun offenbar jede einzelne Teilquantität einen verschiedenen Nutzen, je nachdem sie eine verschieden intensive Bedürfnisregung zu beheben imstande ist. Die erste Teilquantität, die zur Befriedigung meines intensivsten Bedürfnisses dient, hat sicherlich den größten Nutzen, die nächste Teilquantität einen etwas kleineren, entsprechend dem minder

intensiven Bedürfnis usf. Ist nun der Vorrat beschränkt, d. h., kann ich nicht alle meine Bedürfnisse mit meinen vorhandenen Teilquantiäten decken, so habe ich zweifellos ein Interesse daran, daß mir ja keine Teilquantität abhanden kommt, denn sonst ginge mir die Befriedigung eines Bedürfnisses verloren. Das heißt nichts anderes, als daß ich jeder Teilquantität eine gewisse Bedeutung beilege, einen bestimmten Wert. Wert ist somit die Bedeutung, die irgend ein konkretes Gut für die Wohlfahrt eines Subjektes besitzt [10]). Wir können diesen Wert mit B.-B. als subjektiven Wert bezeichnen.

Schätze ich nun aber jede Teilquantität verschieden hoch ein, weil doch jede einen verschieden hohen Nutzen gewährt? Zunächst möchte man dies bejahen. Da hilft aber folgende Ueberlegung: denke ich mir jene Teilquantität, die zur Befriedigung meines wichtigsten Bedürfnisses zu dienen hat, weg, so wird mir sogleich bewußt, daß ich nicht den ganzen Nutzen dieses Stückes einbüßen muß; denn ich brauche ja bloß das letzte Teilstück des Vorrates zu dieser wichtigsten Bedürfnisbefriedigung heranzuziehen, so daß ich tatsächlich nur den letzten Nutzen, den sogenannten Grenznutzen [11]) verlieren muß. Die gleiche Ueberlegung kann ich mit jedem beliebigen Stücke aus dem Vorrate anstellen. Das Ergebnis ist, daß ich jede Teilquantität eines Vorrates an Gütern gleicher Beschaffenheit gleich hoch einschätze, und zwar ist der Grenznutzen das Maß dieses Wertes.

Wie groß mag nun der Gesamtnutzen eines Gütervorrates sein? Ganz einfach die Summe aller Einzelnutzen. Das erklärt nun auch, weshalb Ad. Smith dem Wasser einen so hohen Gebrauchswert beimaß, dem Diamanten aber einen äußerst geringen. Denn der Gesamtnutzen des Wassers ist zweifelsohne sehr groß, ja unter Umständen unendlich, weil das Menschenleben davon abhängen kann; der Diamant aber befriedigt nur wenig dringliche Bedürfnisse des Reichen, hat also einen geringen Gesamtnutzen.

Einen weiteren Punkt von sehr großer Bedeutung möchte ich jetzt erörtern. Ich sagte eben, daß wir jedes einzelne Teilquantum eines Gütervorrats nach dem Grenznutzen dieses Vorrates einschätzen, aber, und das ist wohl zu beachten, immer nur eines unter der gegebenen Anzahl von Teilstücken. Wieser [12]) hat nun behauptet, der Gesamtwert des Vorrates sei gleich

[10]) B.-B., Grundzüge, S. 477.

[11]) Von Wieser so zum erstenmal im Anschluß an Jevons genannt (Wirtschaftl. Wert, S. 128).

[12]) Wirtschaftl. Wert, S. 196.

dem Produkte aus Anzahl Teilquantitäten mal Grenznutzen und andere sind ihm darin gefolgt. Die Behauptung ist offenbar falsch und schon B.-B. [13]) hat darauf hingewiesen, daß der Gesamtwert sehr viel höher sei als jenes Produkt. Denn denken wir uns das Grenzteilstück hinweg, so übernimmt nun ein anderes die Rolle des Grenznutzens. Dieses andere befriedigt aber ein intensiveres Bedürfnis und der neue Grenznutzen ist demnach größer als der ehemalige. Diese Prozedur bis zum ersten Teilstück fortgesetzt macht uns klar, daß die W i e s e r sche Behauptung nicht stimmen kann, denn sonst müßte ja der Wert dieses ersten Stückes mit dem höchsten Nutzen nur einen Wert haben gleich dem ursprünglichen Grenznutzen des Vorrates, also einen weit geringeren, während tatsächlich sein eigener Nutzen als Maß seines Wertes dient. Der Gesamtwert des Vorrates ist dementsprechend nicht das Produkt aus Grenznutzen mal Anzahl Teilquantitäten, sondern gleich der Summe aller Nutzen, die den einzelnen Stücken zukommen.

Diese Erkenntnis genauer formuliert zu haben, ist eines der Verdienste S c h u m p e t e r s [14]).

Diese bisherige Betrachtung eines Gütervorrates bei gegebenem Bedürfnisstand gilt selbstverständlich für jeden Kulturzustand der Menschheit, wenn nur vorausgesetzt werden darf, daß die Menschen auch auf jener Stufe rational denken können, und über einen begrenzten Gütervorrat verfügen.

Ziehen wir nun in den Kreis unserer Untersuchungen auch den Tausch und die Produktion, so treten wir damit in unsere besondere, auf Arbeitsteilung und Tausch beruhende Gesellschaftsordnung. Auch hier machen sich die oben entwickelten Gesetzmäßigkeiten geltend, auch hier herrscht das Gesetz des Grenznutzens.

Aber eine neue Schwierigkeit taucht auf. Es zeigt sich nämlich, daß der Großteil der Bevölkerung seinen durch fortlaufende Bedürfnisbefriedigung verminderten Vorrat an Gütern durch Tausch oder Kauf ersetzt. Betrachten wir zunächst den Tausch ohne Dazwischentreten des Geldes. Ich bin bereit, im Tausche einen geringern Grenznutzen anzubieten, wenn ich dafür einen höhern erhalten kann; d. h. ich werde ein Gut, dessen Grenznutzen

[13]) A. a. O. S. 33.

[14]) Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie, 1908, S. 101.

für mich niedrig ist, unter allen Umständen für ein Gut umtauschen, dessen Grenznutzen mir höher erscheint und wäre der Vorteil auch nur gering. Dieses hinzugebende Gut kann auch in Arbeit bestehen, denn auch Arbeit ist nichts anderes als ein Gut, dem ein ganz bestimmter Grenznutzen für jede einzelne Person zukommt.

In den meisten Fällen findet nun der Ersatz der Güter durch Kauf in Geld statt. Ich schätze gewöhnlich das zu kaufende Gut ganz einfach nach dem Preis, den ich auf dem Markte dafür bezahlen muß. Selbstverständlich werde ich das Gut nur dann erstehen, wenn dessen Preis niedriger steht als meine Wertschätzung des Grenznutzens dieses Gutes. Sonst würde mir ja kein Vorteil aus dem Kaufe erwachsen; erscheint mir der Preis zu hoch, so nehme ich eben Abstand vom Kaufe. Trotzdem wir also im gewöhnlichen Leben die Dinge nach dem Marktpreis einschätzen, bildet die letzte Richtschnur unseres Handelns doch immer, wenn auch unbewußt vielleicht, der Grenznutzen, den das erwünschte Gut zu bieten imstande ist.

In weitern Fällen nun kauft man Güter nicht um sie in der eigenen Wirtschaft zu verbrauchen, sondern um sie womöglich mit Profit wieder abzusetzen. Und zwar trifft dies für jedermann bezüglich des Geldes zu und für Händler und Produzenten in bezug auf ihre Waren. In diesen Fällen schätze ich mein Geld oder meine Ware offenbar nicht nach ihren Gebrauchswerten, d. h. dem unmittelbaren Grenznutzen, sondern nach dem Erfolg, den ich beim Verkaufe damit zu erzielen gedenke; somit also nach dem Grenznutzen der Ware, wenn ich mit meinem Gelde Käufer derselben bin, oder aber nach dem Grenznutzen des Geldes, wenn ich Verkäufer der Ware bin. In jedem Fall also nach dem Grenznutzen eines fremden Gutes. Der Grenznutzen des Geldes wiederum hängt ab von Bedarf und Vorrat, d. h. von meinem gesamten Bedürfnisstand und meinem Einkommen [15]). Das letzte Bedürfnis, das ich mit meinem Einkommen gewöhnlich zu befriedigen gedenke, entscheidet über meinen persönlichen Geldwert, gibt den Maßstab zur subjektiven Wertschätzung des Geldes.

Gehen wir nun zur Erörterung des Falles der Produktion über; er ist im Grunde genommen übereinstimmend mit dem

---

[15]) Vgl. Wiesers Referat; Der Geldwert und seine Veränderungen (Verhandl. d. Vereins f. Sozialpol. in Wien, 1909).

vorigen. Ich werde eine Produktion nur vornehmen, wenn ich hoffen kann, mit einem Vorteil, einem Gewinne abzuschneiden. Die Voraussetzung ist also, daß der Verkaufspreis meines Produkts nicht geringer sei als der Einkaufspreis der benötigten Produktivgüter. Erhöhe ich ganz willkürlich den Preis meiner Waren, um einen hohen Profit herauszuschlagen, so muß ich riskieren, daß der Preis dieser Waren die Wertschätzungen zum mindesten vieler meiner Kunden übersteigt, wenn nicht aller, so daß mein Absatz geringer wird, oder gar fehlschlägt. Immer muß der Produzent seinen Preis unter dem Grenznutzen halten, den das Gut für die Abnehmer hat. Steht der Produzent zudem noch unter der vollen Wirkung der freien Konkurrenz, so wird er den Preis gerade noch mit dem landesüblichen Gewinn über seinen Selbstkosten halten können.

Mit diesem letzten Satz sind wir bereits in den Bereich einer großen Kontroverse gelangt [16]). Werden nicht unter der Wirkung der freien Konkurrenz die beliebig vermehrbaren Güter auf die Dauer durch das Produktionskostengesetz beherrscht? Niemand, am wenigsten die Grenznutzentheoretiker selbst, bestreitet diese Tatsache. Aber nach welchen Kosten richtet sich der Preis, nach den niedrigsten oder höchsten? Im nächsten Abschnitt (s. u. S. 42 ff.) versuche ich, diese Frage zu beantworten und gelange zu dem Ergebnis, daß die Preise augenblicklich immer etwas tiefer stehen als die höchsten Kosten, daß sie aber das Bestreben haben, sich den niedrigsten Kosten zu nähern.

Ein Punkt muß dabei ferner nicht außer acht gelassen werden: nur unter der Wirkung des Gesetzes von Angebot und Nachfrage macht sich das Produktionskostengesetz geltend.

Wie für die Monopolgüter der unter dem Gesetz von Angebot und Nachfrage stehende Preis es ist, der maßgebend ist für ihre Produktion (was unbestritten ist), so ist es auch der Marktpreis der unter freier Konkurrenz stehenden Waren, der für deren Produktion richtunggebend ist.

Diese Ausführungen führen, folgerichtig weiter gedacht, zu einem neuen Resultate:

Der Preis der Produktivgüter wird bestimmt durch den Preis ihrer Produkte, d. h. im Tauschwert der Produktionsmittel spiegelt

[16]) Hauptsächlich zwischen Dietzel und Böhm-Bawerk, aber auch anderen, in Conrads Jahrbüchern seit Anfang der 90er Jahre.

sich der Tauschwert der Produkte. Der Beweis ist einfach, sobald es sich um Monopolgüter handelt. Der Preis eines Weinbergs richtet sich beispielsweise nach dem Preis des auf ihm gewonnenen Weines. Komplizierter wird die Beweisführung bei Produktivgütern, die zur Herstellung verschiedener Produktenarten verwendet werden können. Da hängt der Preis des Produktivmittels ab von dem Preis des Grenzproduktes, das gerade noch zur Erzeugung gelangt. Sind mehrere verschiedene Produktivgüter an der Herstellung eines Produktes beteiligt, was zumeist der Fall ist, so gilt es, den Tauschwert, den alle diese Produktivgüter zusammengenommen (d. h. vereinigt im Produkt) besitzen, auf jedes einzelne seinem Anteil gemäß zu verteilen. Mit der Lösung dieser äußerst wichtigen Frage beschäftigen sich die verschiedenen Zurechnungstheorien, auf die hier jedoch nicht näher eingegangen werden soll [17].

Wir wollen uns begnügen, einige Fälle der Tauschwertänderungen von vereinten Produktionsgütern ins Auge zu fassen.

1. Nehmen wir zunächst einmal an, wir besitzen eine gegebene Menge von Produktivgütern, die wir in konsumreife Güter zu unserm eigenen Bedarfe umzuwandeln wünschen. Der Einfachheit halber sei vorausgesetzt, daß aus je einer Einheit des Produktivgutes eine Einheit des Produktes erzeugt werde. Sind nun verschiedene Verwendungsmöglichkeiten vorhanden, so werden wir in jeder einzelnen Verwendungsart so viele Gütereinheiten erzeugen, daß je die letzte Einheit einer jeden Güterart eine gleich hohe Bedürfnisintensität befriedigt. Denn das liegt in unserm eigenen Interesse (vgl. weiter unten das Gesetz vom Grenznutzenniveau). Unter diesen Umständen besitzt jede Einheit der verschiedenen Güterarten, die wir herstellen, denselben subjektiven Wert. Der Wert des Grenzproduktes überträgt sich dann wie im obigen Falle auf den Wert des Produktionsmittels.

Wird jedoch die Produktion nicht zwecks eigener Konsumtion durchgeführt, sondern um einen Tauschgewinn auf dem Markte damit zu erzielen, so wird für die Verteilung des Produktivmittels in den einzelnen Produktionsarten der aus dem Preiskampfe der Konsumenten hervorgehende Preis maßgebend. Bei gegebenem

[17]) Vgl. Wieser, Der natürliche Wert, Böhm-Bawerk, »Grundzüge« und Kapital und Kapitalzins (Zweite Abteilung: Positive Theorie des Kapitals Exkurs VII), Clark, The Distribution of Wealth, 1908 und neuestens Wieser im Grundriß der Sozialökonomik, 1. Abt. 1914, S. 206 ff.

Stande der Produktion und gegebener Rohstoffmenge wird diese solcherart unter die einzelnen Produktionszweige verteilt werden, daß der Preis für deren Produkte in jedem Produktionszweig derselbe sein wird. Angenommen, es biete sich nun einem Unternehmer eine neue Verwendungsmöglichkeit für dasselbe Rohmaterial, die ihm voraussichtlicherweise einen größeren Tauschgewinn eintragen wird. Da der Stoff aber nur in begrenzter Menge vorhanden ist, muß er für eine Einheit einen höheren als den herrschenden Preis bieten, damit nun ein Teil des in den alten Verwendungsarten untergebrachten Materials ihm zuströmt. Parallel mit dieser Preiserhöhung geht eine Preissteigerung auch der alten Produkte, weil durch Entzug einer gewissen Menge von Rohmaterial deren Produktion und Angebot eingeschränkt wurde. Diese Preisbewegung des Produktivgutes sowohl als auch der Produkte geht so lange vor sich, bis durch die Ausdehnung der Produktion des neuen Produktes dessen Preis sich dem (steigenden) Preisniveau der alten Produkte annähert und endlich mit ihm zusammenfällt. Damit hört auch die Preissteigerung des Rohstoffes auf.

Die Schaffung eines neuen Gebrauchswertes, eines neuen konsumfähigen Produkts beeinflußt demgemäß zunächst den Preis des Produktivgutes und ferner im unmittelbaren Zusammenhang damit den Preis aller übrigen zur Herstellung gelangenden Produkte.

Sollte die Hervorbringung des Rohstoffes ausdehnungsfähig sein, so wird die vor sich gehende Preiserhöhung sogleich ein vermehrtes Angebot an diesen Produktivgütern zur Folge haben und damit wieder ein langsames Sinken des Preisniveaus sowohl der Produktivgüter wie auch der Produkte.

2. Der Preis des Produktivgutes steige durch die willkürliche Heraufsetzung des Preises von seiten der Rohstoffproduzenten. Die Wirkung ist uns schon bekannt: wenn die Grenzprodukte eine Preiserhöhung ertragen können, wird der Preis aller Produkte steigen.

3. Endlich kann die Menge der verfügbaren Produktivgüter geringer geworden sein. In diesem Falle muß der Preis auch der Produkte naturgemäß steigen, da die Produktion der bisherigen Grenzprodutke einer jeden Verwendungsart aufgegeben wird.

Unser Resultat ist demnach folgendes: oberste Richtschnur

für die Wertschätzung der Produktivgüter durch die Produzenten ist immer der Grenznutzen, den das Grenzprodukt bei den Konsumenten findet. Soweit das Produktionskostengesetz überhaupt wirksam ist, bildet es kein selbständiges Erklärungsprinzip, sondern ist in seiner Bedeutung vollkommen abhängig von der Wirksamkeit des höheren Gesetzes von Angebot und Nachfrage, das seinerseits nicht nur für beliebig vermehrbare Güter gilt, sondern für alle überhaupt auf den Markt gelangenden. In ihm kommen alle die subjektiven Wertschätzungen der Käufer zum Ausdruck, in letzter Linie deren Schätzung des Grenznutzens.

III. In der vorstehenden Auseinandersetzung der Theorie des subjektiven Güterwerts mußten wir öfters auf die bestehenden tatsächlichen Preise zurückgreifen. Wie kommen nun diese aber überhaupt zustande?

Zu ihrem Verständnis dient die Theorie des objektiven Güterwerts. Unsere Untersuchungen haben uns schon gelehrt, daß der subjektive Tauschwert die Wohlfahrt ist, die ein Gut durch seine Austauschfähigkeit für irgend ein Subjekt erlangt; Tauschwert im objektiven Sinne nun ist die Fähigkeit eines Gutes, im Austausch andere Güter zu verschaffen.

»Objektiver Tauschwert ist Tauschkraft«[18].

Was bedeutet aber Preis? Der Preis ist nichts anderes als der Ausdruck des objektiven Tauschwerts: »der Tauschwert ist die Fähigkeit, im Austausch ein Quantum anderer Güter zu erlangen, der Preis ist dieses Güterquantum selbst.«

»Von altersher«, schreibt B.-B.[19], »gilt es als die wichtigste Aufgabe der Werttheorie, als eine der wichtigsten der gesamten volkswirtschaftlichen Doktrin überhaupt, das Gesetz aufzufinden, dem die Größe der Tauschkraft der Güter folgt. Wenn auch der

[18]) Böhm-Bawerk, Grundzüge, S. 477. Man gewinnt vielleicht am besten Klarheit über den Unterschied zwischen (subj.) Gebrauchswert und (objekt.) Tauschwert durch folgenden Vergleich: Jedermann weiß aus Erfahrung, daß er die ihm objektiv durch seine Uhr angegebene Spanne Zeit subjektiv verschieden groß einschätzt, je nachdem er intensiv beschäftigt war oder sich langweilte. Man ist gewöhnlich sehr erstaunt, daß der objektive Maßstab, die Uhr, mit unseren subjektiven Zeitschätzungen nicht übereinstimmt. — Aehnlich steht es mit dem Unterschied zwischen ökonomischem Gebrauchswert und Tauschwert, nur daß hier, wie wir noch sehen werden, eine Wechselbeziehung zwischen beiden besteht, während eine solche zwischen subj. Zeitschätzungen und objekt. Zeitangabe nicht vorhanden zu sein scheint. (Uebrigens ist der durch die Uhr angegebene Maßstab ebenfalls kein absoluter; ob das siderische Jahr, nach welchem die astronomischen Uhren eingestellt werden, jedesmal absolut gleich lang ist, ist eine unbeweisbare Annahme).

[19]) A. a. O. S. 480.

Begriff der Tauschkraft sich mit dem des Preises nicht deckt, so fallen doch die Gesetze beider zusammen. Denn indem uns das Gesetz der Güterpreise erklärt, daß und warum ein Gut einen gewissen Preis wirklich erlangt, gibt es uns auch die Aufklärung, daß und warum jenes fähig ist, einen bestimmten Preis zu erlangen. Das Gesetz der Preise enthält das Gesetz des Tauschwerts in sich.« Hier wäre nun der Ort, diese Gesetze der Preisbildung selbst zu entwickeln. Da sie jedoch im einzelnen keine Schwierigkeiten bieten, wollen wir hier nur in einige prinzipielle Erwägungen eintreten.

Bekanntlich ist das alte Angebot- und Nachfragegesetz nur imstande, die Richtung der Preisveränderungen nachzuweisen, nicht aber deren absolute Höhe. Ferner muß als Ausgangspunkt immer der gerade herrschende Preis schon bekannt sein, an dem sich die Verschiebungen vollziehen werden. Hat doch schon J. St. Mill[20]) dargelegt, wie je nach der Höhe des Preises die Nachfrage groß oder klein sei. Man kennt somit die Größe der Nachfrage erst dann, wenn der Preis bekannt ist. Und wir können hinzufügen, daß diese Tatsache auch für das Angebot zutrifft, wenigstens auf die Dauer und innerhalb gewisser von der Natur gegebenen Schranken (die auch bei der Nachfrage vorhanden sind).

Wie es sich nun überhaupt beim Wertproblem nur um scharfe Begriffsbestimmung und vor allem um genaue Analyse der wirtschaftlichen Vorgänge handelt und dieses Vorgehen, wie wir sahen, zur Bildung einer gesicherten Theorie des subjektiven Güterwerts führte, so glaubte nun die österreichische Schule auch hier durch eingehendes Zergliedern der Nachfrage sowohl als des Angebotes zu einer brauchbaren und unanfechtbaren Theorie des objektiven Güterwerts zu gelangen. Diese sollte die Preisbildung von Grund auf erklären.

Die wirksamen Kräfte auf seiten des Angebotes und der Nachfrage sind zunächst zweifellos die subjektiven Wertschätzungen der Beteiligten. Von dieser Grundtatsache ausgehend, wurde in verdienstvoller Weise die Preisbildung entwickelt, wie sie vor sich geht: 1. beim isolierten Tausch, 2. bei einseitigem Wettbewerb der Kauflustigen, 3. bei einseitigem Wettbewerb der Verkaufslustigen, 4. bei beiderseitigem Wettbewerb. Dabei machte man die Voraussetzung, daß die betreffenden Tauschlustigen

---

20) A. a. O. II. Bd. S. 147.

ganz bestimmte Wertschätzungen für die auszutauschenden Waren besitzen, Wertschätzungen, welche variieren mit der in Betracht gezogenen Menge. Auf Grund dieser Annahme war man imstande, nicht nur die Richtung der Preisänderung abzuleiten, sondern überhaupt die Preishöhe (wenigstens die ziemlich eng gezogenen Grenzen); wo der Preis sich tatsächlich festsetzt, das ist bedingt letzthin durch die vielen anderen Motive, die im Preiskampfe mitwirken können und die wir oben aufgezählt haben [21]). Damit schien in der Tat das große Rätsel der Preisbildung endgültig gelöst zu sein. Anstatt daß man einen künftigen Preis durch den herrschenden erklären mußte, konnte man zurückgreifen auf die Wertschätzungen der Tauschlustigen [22]). Allerdings, wie man daran ging, den Bestimmungsgründen dieser Wertschätzungen nachzuspüren, da tauchten eine Menge Schwierigkeiten schwerwiegender Natur auf. Gar oft schien es, als ob wenigstens in manchen Fällen die Tauschlustigen sich an den auf dem Markte herrschenden Preis hielten, anstatt an den unmittelbaren Grenznutzen. Böhm-Bawerk glaubte allerdings, alle diese Schwierigkeiten mit der Begründung heben zu können, daß in letzter Linie doch immer der »unmittelbare« Grenznutzen richtunggebend sei.

Diese theoretischen Unstimmigkeiten scheinen uns bis heute noch nicht völlig gehoben. Wir wollen deshalb unsererseits eine Analyse der Bestimmungsgründe des Preises versuchen.

Böhm-Bawerk hat drei Bestimmungsgründe je auf seiten der Nachfrage und des Angebotes unterschieden [23]).

1. Die Wertschätzung der Ware durch die Kauflustigen; 2. die Wertschätzung des Geldes durch die Kauflustigen; und 3. die Menge der begehrten Ware — auf Seite der Nachfrage.

Das Angebot setzt sich nach ihm zusammen aus: 1. die Wertschätzung der Ware durch die Verkaufslustigen; 2. die Wertschätzung des Geldes durch die Verkaufslustigen und 3. die Menge der angebotenen Ware.

Philippovich hat diesen sechs Bestimmungsgründen

---

[21]) Vgl. auch Jevons a. a. O. S. 124.

[22]) Böhm-Bawerk wirft Hermann geradezu vor, daß dieser mit seinem Bestimmungsgrund »anderweitige Anschaffungskosten« den Preis tatsächlich durch den Preis erkläre; a. a. O. S. 516.

[23]) A. a. O. S. 568 ff.

zwei weitere hinzugefügt [24]): die Zahl der Kauflustigen und die Zahl der Verkaufslustigen.

Ist diese Analyse den Tatsachen entsprechend? Offenbar nicht völlig. Denn die Menge der begehrten Ware und die Zahl der Begehrenden ist doch sicherlich eine Funktion gerade des Preises. Und das gleiche gilt von der Menge der angebotenen Ware und der Zahl der Verkaufslustigen auf Seite des Angebotes (obgleich hier die Wechselbeziehung weit weniger elastisch ist). Es wird also auch hier die Bildung des Preises, neben zwei (bzw. vier) anderen Faktoren, durch zwei (bzw. vier) von diesem direkt abhängige erklärt!

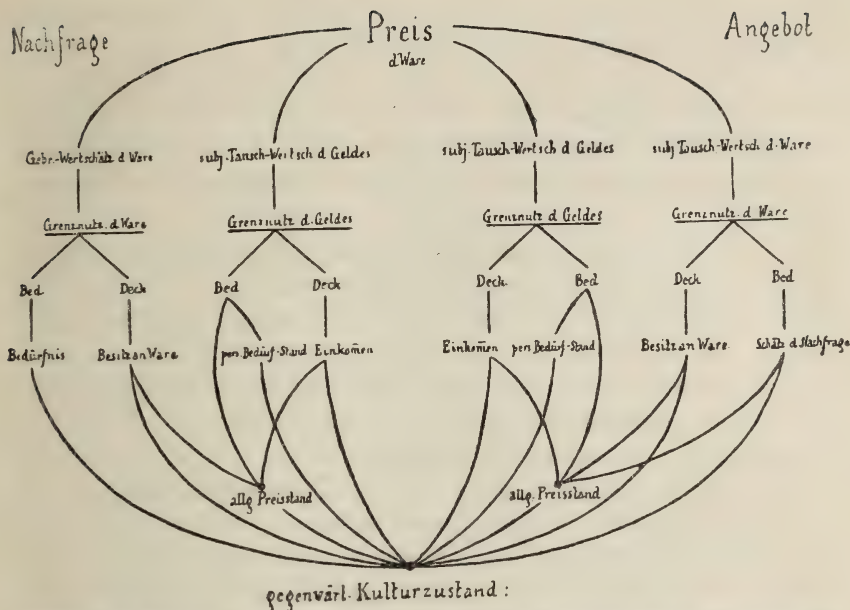
Zudem ist ja bereits die (schwankende) Menge der begehrten Güter in den Wertschätzungen der Tauschbeteiligten inbegriffen. Man ist bereit, für jede Einheit einer gewissen Menge den Preis X zu zahlen, bei einer etwas größeren Menge für jede Einheit einen etwas geringeren Preis usf. Aehnlich beim Angebot. Alles was für die Bestimmung des Preises nötig ist, ist demnach die Kenntnis der Wertschätzungen von Ware und Geld von seiten aller Tauschbegehrenden, d. h. theoretisch aller Mitglieder einer Gesellschaft. Erst der Preiskampf entscheidet darüber, wer vom Tausche ausgeschlossen wird. Auf Seite der Nachfrage werden jene ausgeschaltet, die entweder der Ware einen geringen Wert beimessen, oder dem Gelde einen hohen, oder die beides zusammen tun; und auf Seite des Angebotes jene, die der Ware einen hohen Wert beimessen, oder dem Gelde einen niederen, oder bei denen beides zutrifft. Wie groß also die tatsächliche Menge der Kauflustigen und Verkaufslustigen, bzw. der Käufer und Verkäufer ist, erfährt man erst, wenn der Kauf abgeschlossen ist.

Gehen wir einen Schritt weiter:

Wovon hängen ihrerseits die Wertschätzungen von Ware und Geld ab?

Das folgende Diagramm möge in das äußerst komplizierte System von ineinandergreifenden, sich gegenseitig beeinflussenden Bestimmgründen einigermaßen Ordnung bringen und die Anschaulichkeit vergrößern helfen. Selbstverständlich kann dieses Schema nicht Anspruch auf Vollständigkeit erheben. Immerhin sind die dem Preise zunächststehenden Bestimmgründe vollzählig aufgezeichnet.

[24]) Diese sind aus den früheren Auflagen seines Grundrisses auch in die neueste, die 9., übergegangen; I. Bd. S. 263.



(Größe und Struktur der Bevölkerung nach sozialer beruflicher usw. Gliederung; allgemeiner Bedürfnisstand; Recht, Technik, Wissenschaft usw.; natürliche Bedingungen usw. usw.)

Fassen wir zunächst die N a c h f r a g e ins Auge. Vorher sei jedoch das schon oben angedeutete Gesetz vom Grenznutzenniveau ins Gedächtnis zurückgerufen [25]. Es drückt die einfache Tatsache aus, daß jeder Mensch die Tendenz in sich fühlt, bei gegebenem Preisstande solche Mengen einer jeden Güterart zu kaufen, daß die Grenzteilquantität in jeder Güterart eine gleich große Bedürfnisintensität befriedigen wird.

A. Jeder Kauflustige (im weitesten Sinne des Wortes) schätzt die Ware nach dem Grenznutzen, den sie ihm voraussichtlicherweise stiften wird. Der Grenznutzen hängt allgemein ab von Bedarf und Deckung. Es sind hier zwei Fälle zu unterscheiden:

1. Ist die Ware zum Wiederverkauf [26] bestimmt, so ist unter Bedarf die Schätzung der Größe des wahrscheinlichen Bedarfs der Kundschaft unseres Wiederverkäufers verstanden; unter Dekkung, die sich schon in seinem Besitze befindliche Menge an Waren derselben Art. Die Größe dieser Nachfrage der Kunden steht im Zusammeuhang mit ihrem Bedürfnisstand, in letzter

[25]) Vgl. auch B ö h m-B a w e r k a. a. O. S. 68. Wir kommen in den Abschnitten über Liefmann und Schumpeter darauf zurück (S. 29 ff. und S. 57).

[26]) Siehe die Angebotseite unseres Diagramms.

Linie mit dem allgemeinen Kulturzustand, und richtet sich ferner nach dem jeweiligen Preise der Ware, sowie dem allgemeinen Preisstande. Der Vorrat an Ware im Besitze des Wiederverkäufers wird beeinflußt vom gerade herrschenden Preise, von dessen persönlichen Vermögens-(Geschäfts-)Verhältnissen und endlich von den natürlichen, technischen usw. Bedingungen der Volkswirtschaft.

2. Dient die Ware unmittelbar zur Befriedigung eines persönlichen Bedürfnisses, so hängt ihr Grenznutzen ab von der Größe dieses konkreten Bedürfnisses und vom gegenwärtigen Besitz an Gütern derselben Art. Die Größe des Bedürfnisses geht zurück auf den persönlichen Bedürfnisstand überhaupt und letzthin auf das gegebene Kulturniveau. Was über den Besitz an Waren unter 1. gesagt ist, gilt auch hier.

B. Die Wertschätzung des Geldes ist selbstverständlich bei allen Tauschbeteiligten eine subjektive Tausch wertschätzung: denn nur in außergewöhnlichen Fällen käme überhaupt der unmittelbare Gebrauch in Frage. Dieser subjektive Tauschwert mißt sich am Grenznutzen des Geldes. Dieser wiederum hängt zusammen mit Bedarf und Deckung; d. h. einerseits mit dem allgemeinen Preisstand und mit dem persönlichen Bedürfnisstand, anderseits mit dem jährlichen Einkommen (in Geld ausgedrückt) usw.

Vorstehende Analyse der Nachfrage läßt sich leicht auf das Angebot übertragen. Die Wertschätzungen der Ware von seiten des Wiederverkäufers (es ist eine subj. Tauschwertschätzung) und die Wertschätzung des Geldes haben wir ja bereits analysiert.

Ueberblicken wir nun den Mechanismus der Preisbildung. In einem gegebenen Augenblicke sind folgende Voraussetzungen und Bedingungen vorhanden: ein bestimmter Preisstand aller Güter; ein bestimmter allgemeiner Bedürfnisstand; eine bestimmte Einkommens- und Güterverteilung und endlich alle die sonstigen Eigenschaften des Kulturzustandes. Angenommen nun irgendwelcher Gründe wegen habe sich die Menge der Waren vermindert. Das findet zunächst seinen Ausdruck im verminderten Besitz an Gütern dieser Art bei den einzelnen Gliedern des Angebots. Die Schätzung der Größe des Bedarfs, d. h. die mutmaßliche Nachfrage, bleibt vorerst selbstverständlich unverändert. Die Folge ist ein Steigen des Grenznutzens

und damit der Wertschätzungen der Ware beim Angebot. Die Verkäufer werden versuchen, den Preis zu erhöhen.

Was geht inzwischen mit der Nachfrage vor sich? Es ist keine Veränderung eingetreten. Denn alle obigen Voraussetzungen treffen noch zu. Da nun aber die Verkaufslustigen allgemein höhere Preise zu erlangen suchen, der Bedarf aber derselbe ist wie früher, so werden sich die Preise tatsächlich höher stellen. In der Folge werden die einzelnen Kauflustigen ihren Bedarf an Gütern nicht mehr im selben Maße decken können, wie bis anhin. Denn bei den höhern Preisen sind sie nur noch bereit, eine geringere Menge zu kaufen. Einzelne werden sogar vom Kauf gänzlich ausgeschlossen werden. Dadurch aber, daß das Bedürfnis nach Gütern dieser Art nicht mehr so intensiv befriedigt wird wie bis anhin, das Bedürfnis selber jedoch mit unverminderter Stärke anhält, steigt nun der Grenznutzen der Ware für die Kauflustigen (wie er schon früher für die Verkaufslustigen gestiegen war). Diese Aenderung des Grenznutzens hat sogleich die unausbleibliche Folge, daß das persönliche Grenznutzenniveau gestört wird und daß entsprechend der Kauf anderer Güter zur Befriedigung anderer Bedürfnisse soweit eingeschränkt wird, daß wiederum die letzte Teilquantität in jeder Güterart die gleich hohe Bedürfnisintensität befriedigt. Mit anderen Worten: das persönliche Grenznutzenniveau jedes einzelnen steigt.

Eine ähnliche Verknüpfung der Preisbestimmgründe fände statt, wenn die Menge der Ware sich vermehren würde. Die Folge wäre ein Sinken des persönlichen Grenznutzenniveaus und eine verminderte Wertschätzung der Ware.

Konsequenz: Die Aenderungen im objektiven Tauschwerte einer Ware beeinflussen den Grenznutzen dieser Ware und aller übrigen für den Kauflustigen in Betracht fallenden Waren und damit die Gebrauchs-Wertschätzungen von seiten der Konsumenten. Und zwar entspricht ein höherer Grenznutzen einem höhern Preis, und ein niederer Grenznutzen einem niederen Preise.

Ferner: Die Preisveränderungen einer Ware führen eine Aenderung in den Wertschätzungen auch der andern Waren herbei und beeinflussen deren Preise.

Gehen wir einen Schritt weiter.

Die Wertschätzung der Ware von seiten der Kauflustigen kann auch aus einem andern Grunde steigen: nämlich indem das Bedürfnis darnach steigt. Dafür werden kulturelle Einflüsse maßgebend sein. Das erhöht den Grenznutzen der Ware und ruft einer höheren Wertschätzung derselben. Der Preis wird entsprechend steigen (bei gleichem Angebot).

Umgekehrt, wenn das Bedürfnis schwindet.

Die eben genannten Bedürfnisveränderungen bewirken auch eine Aenderung in der Schätzung der Nachfrage von seiten des Angebots und beeinflussen in derselben Richtung die Größe der subjektiven Tauschwertschätzungen der Waren durch die Verkaufslustigen.

Bisher haben wir jene Preisbestimmgründe ins Auge gefaßt, die durch den Grenznutzen der Ware hindurch auf die Preisgestaltung wirkten. Aehnliche Wirkungen auf den Preis gehen aus Veränderungen im Grenznutzen des Geldes hervor. Durch das Steigen des allgemeinen Preisstandes oder Bedürfnisstandes steigt der Bedarf an Geld, so daß sein Grenznutzen zunimmt und somit auch die sich an ihm orientierende Wertschätzung desselben (vorausgesetzt, daß das Einkommen dasselbe bleibe). Diese erhöhte Wertschätzung des Geldes wirkt dem preissteigernden Einfluß der erhöhten Wertschätzung der Ware entgegen, verstärkt aber den preissenkenden Einfluß einer niedrigeren Wertschätzung der gleichen Ware. Umgekehrt, wenn der Preisstand bzw. der Bedürfnisstand eine Abnahme erleidet. Dann sinkt der Grenznutzen des Geldes und ruft einer steigernden Tendenz des Preises.

Steigen die Einkommen, etwa dadurch, daß ein gößeres Quantum an Geld oder Geldsurrogaten in Umlauf gesetzt wird, so sinkt der Grenznutzen des Geldes und verschärft die Aufwärtsbewegung des Preises bzw. hemmt dessen Rückgang.

Aehnlicher Art sind die Wirkungen der Veränderungen des allgemeinen Preisstandes bzw. Bedürfnisstandes auf die Wertschätzungen des Geldes von seiten des Angebotes. Je höher der allgemeine Preisstand bzw. Bedürfnisstand, desto höher der Grenznutzen des Geldes und zu desto geringerem Preis wird die Ware abgesetzt. Je höher das Einkommen, desto niedriger der Grenznutzen und desto höhere Preise werden verlangt.

Daß jede Aenderung irgend einer der Eigenschaften des »gegenwärtigen Kulturzustandes« durch den Grenznutzen der Ware

oder des Geldes hindurch auf die Preisgestaltung einwirken kann, sei hier bloß erwähnt.

In allen diesen Fällen drängt sich die dominierende Rolle des Grenznutzens der Erkenntnis auf. Obgleich Böhm-Bawerk die verschiedenen Bestimmgründe nicht immer ganz richtig miteinander verkettet, behält er doch recht, wenn er schreibt: »Wenn man . . . . . . mittelst eines sogenannten Wertsatzes einen Umstand als Wertgrund nennt, so hat dies nur den Sinn, daß man ein besonders ausgezeichnetes Mittelglied der schier endlosen zum Güterwert als Schlußwirkung hinleitenden Kausalkette herausgreift, in welchem die Wirkung aller noch weiter zurückliegenden tatsächlichen Bestimmgründe sich zum letztenmal, gleichwie in einem Brennpunkt einer Sammellinse vereinigt«[27]. Nur gehört eben zu den hinter dem Grenznutzen liegenden Gliedern der Ursachenkette auch der gegenwärtige Preisstand, der objektive Tauschwert der Waren, der so ihren Gebrauchswert seinerseits wieder beeinflußt. Der Grenznutzen ist keine letzte Ursache: solche letzten Ursachen gibt es in der Wissenschaft von der menschlichen Kultur so wenig wie in den Naturwissenschaften. Man hat am Beispiel des historischen Materialismus deutlich genug erfahren, wohin solche Konstruktionen, die unentwegt eine allerletzte Ursache für sich in Anspruch nehmen, führen. Es ist auch ziemlich müßig, sich vorzustellen, daß ursprünglich Gebrauchsgüter ausgetauscht wurden, ohne daß sich ein allgemeiner Tauschwertmaßstab herausgebildet hätte. In diesem Falle wäre die Bewertung dieser Gebrauchsgegenstände allerdings nach einem Grenznutzen geschehen, der nicht auch von einem objektiven Tauschwerte, sondern nur von Bedarf und Vorrat bestimmt worden wäre, d. h. von Bedürfnisstand, Kulturstufe, natürlichen Bedingungen usw. Einmal vorhanden, behauptet der objektive Tauschwert seinen großen Einfluß. Dies scheint uns denn auch das interessanteste Resultat unserer Analyse der Bestimmungsgründe zu sein: der Nachweis der Wechselbeziehung zwischen Gebrauchswert und objektivem Tauschwert[28].

---

[27]) Wert, Kosten und Grenznutzen, S. 353.

[28]) Vgl. v. Zwiedeneck, Kritisches und Positives zur Preislehre. Ztschr. f. d. ges. Staatsw. 1908 und 1909, besonders das Kap. über »Die Kontinuität der Preisbildung, insbesondere das Trägheitsgesetz«.

b) Das System Liefmanns.

Gibt es ein Gesetz des Ausgleichs der Grenzerträge?*)

I. Einleitung.

In einer Reihe von Abhandlungen[29]) hat Robert Liefmann eine neue Theorie des Preises entwickelt, von der er behauptet, daß sie nicht »eine, sondern die und überhaupt die erste Erklärung des Preises« sei (II. S. 465). Diese Preiserklärung »setzt sich aus drei Gedankenreihen zusammen: dem allgemeinen Ertragsbegriff, dem Grenzgedanken, angewendet auf jenen und dem Ausgleichgedanken wieder angewendet auf den Grenzertrag. Von diesen sind der Ertragsgedanke noch nie, der Grenzgedanke sehr häufig, der Ausgleichgedanke nur sehr unvollkommen und rein quantitativ, beide aber noch nie auf den Ertragsbegriff angewendet worden. Damit ist das Neue, das ich geliefert habe, ganz genau bestimmt« (II. S. 407). Diese drei Gedanken zu einem Satz zusammengefaßt, ergeben nach L. ein Gesetz des Ausgleichs der Grenzerträge, aus welchem die Preise der Genuß- und Kostengüter und außerdem die Entstehung der Einkommen und des Kapitals begriffen würden. »Ich glaube die Bedeutung der hier entwickelten Gedanken nicht zu überschätzen, wenn ich die Meinung ausspreche, daß sie das Fundament für einen neuen systematischen Aufbau der ökonomischen Theorie bilden können.« »Ich hoffe, daß auch andere Nationalökonomen allmählich erkennen werden, was sich auf dieser Grundlage alles erreichen läßt und daß ich in Zukunft mehr als bisher bei der weitern Ausarbeitung desselben [nämlich seines Systems] unterstützt werde« (III. S. 78). Es lohnt sich also, besagtes Gesetz einer Prüfung zu unterziehen. Bereits sind einige sehr beachtenswerte Kritiken der L.schen Theorie erschienen[30]). Doch schneiden

---

*) Sonderabdruck aus dem Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, 41. Bd. 1916.

[29]) Die wichtigsten sind: Ertrag und Einkommen auf der Grundlage einer rein subjektiven Wertlehre, Jena 1907 (Im folgenden bezeichnet mit I.). Die Entstehung des Preises aus subjektiven Wertschätzungen. Grundlagen einer neuen Preistheorie (Archiv f. Soz. 34. Bd. 1912) (II.) und Theorie des Sparens und der Kapitalbildung (Jahrb. f. Gesetzgeb. und Verw. 1912) (III.).

[30]) H. Oswalt, Der »Ertragsgedanke« (Ztschr. f. Soc., N. F. 4. Jahrg.), C. Heyn, Nutzen und Kosten als Ausgangspunkte des menschlichen Wirt-

sie die im Titel dieses Aufsatzes gestellte Frage, ob wirklich ein Gesetz des Ausgleichs der Grenzerträge wirksam sei, nicht an. Mit diesem Gesetz steht oder fällt aber dessen ganzer theoretischer Ueberbau und ebenso die scharfe Kritik, die L. anderen Theorien angedeihen läßt. Das wichtigste positive Ergebnis unserer Untersuchungen wird eine von den bisherigen Formulierungen abweichende und, wie ich glaube, zutreffendere Darstellung der Beziehungen sein, die zwischen den Kosten und Preisen herrschen.

II. Der Zusammenhang zwischen Nutzen und Kosten.

»Wenn es das Hauptproblem der ökonomischen Theorie ist, zu zeigen, wie aus den subjektiven Bedarfsempfindungen ein sog. objektiver Tauschwert, ein Preis entsteht, so ergibt sich schon rein logisch, daß wir . . . von jenen Bedarfsempfindungen ausgehen müssen. Diesen Ausgangspunkt richtig erkannt zu haben, ist das unbestreitbare Verdienst von Gossen.« Dessen Gesetz der Bedürfnissättigung und Gesetz des Ausgleichs der Grenznutzen bildeten die Hauptgrundlage der ökonomischen Theorie (II. S. 19 ff.). Das letztere Gesetz ist bekannter unter dem Namen Gesetz des Grenznutzenniveaus, wonach »jede Person ihr Einkommen derart verteilt, daß der Nutzen je der letzten Teilmenge aller konsumierten Güter gleich groß ist« [31]), oder »jedes Gut in solcher Menge erworben wird, daß die letzterworbenen Teilmengen aller gleich intensive Bedürfnisregungen befriedigen« [32]).

Nun geht L.s Auffassung, die er freilich nicht eigentlich im einzelnen begründet, dahin, daß das Gossensche Gesetz des Ausgleichs der Grenznutzen, obwohl nicht falsch, doch nicht geeignet sei, die wirtschaftlichen Erscheinungen zu erklären, sondern dazu einer ganz wesentlichen Umgestaltung bedürfe. Aus den Nutzenschätzungen allein lasse sich nämlich die Preisbildung nicht erklären. Wenn es bisher niemand gelungen sei, zu zeigen,

---

schaftens (Ztschr. f. Soz. N. F. 5. Jahrg. 1914) und v. Zwiedeneck, Ueber den Subjektivismus in der Preislehre. Ueberlegungen im Anschluß an Liefmanns Preistheorie. (Archiv f. Soz. 38. Bd 1914).

[31]) Jevons, Theory of Political Economy (Third Edition) 1888, S. 139.

[32]) Schumpeter, Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie 1912, S. 131.

wie aus subjektiven Bedarfsempfindungen der objektive Preis entstehe, so liege das daran, daß diese Ableitung eben erst mit dem Begriff des Ertrages möglich sei (II. S. 17 ff.). Dieser Ertragsbegriff sei der wichtigste Grundbegriff der ökonomischen Theorie. Das Wirtschaftssubjekt strebe gar nicht nach größtem Nutzen, wie alle bisherige Theorie gelehrt habe, sondern nach größtem Ertrage, d. h. größter Spannung zwischen Nutzen und Kosten, wie er, Liefmann, zum ersten Male dargetan habe. Deshalb habe er an die Stelle des Gesetzes vom Ausgleiche der Grenznutzen das Gesetz vom Ausgleich der Grenzerträge gesetzt (II. S. 25).

In welcher Weise nach L.s Meinung der Wirtschafter seine Tätigkeit nach dem größtmöglichen Ertrage einstellt, zeigen die folgenden, wörtlich zitierten Sätze: »Dieses Gut kostet mich faktisch x Mk., ich würde äußerstenfalls x + y Mk. dafür geben, die Differenz ist mein Ertrag in Geld ausgedrückt. Aber ebenso gut kann ich sagen: Ich kaufe mir für 2 Mk. das höchstgeschätzte Gut, das ich dafür erhalten kann, es gewährt mir einen bestimmten Nutzen, das geringst geschätzte Gut, für dessen Erwerb ich gerade noch 2 Mk. aufwenden würde, gewährt mir den und den Nutzen. Die Differenz ist mein Ertrag.« Im ersten Falle habe er, da man Nutzen nicht direkt mit Kosten vergleichen könne, den Nutzen auf eine Kostenformel gebracht, ihn nämlich durch die größten Kosten ausgedrückt, die er äußerstenfalls für das Gut noch aufwenden würde. Die Differenz zwischen dem höchsten gedachten und dem tatsächlich gegebenen Preis sei der Ertrag. Im anderen Fall habe er die Kosten auf eine Nutzenformel gebracht und die Differenz zwischen dem tatsächlich erzielten Nutzen und dem geringsten, für dessen Erlangung er die Kosten gerade noch aufwenden würde, sei der Ertrag (II. S. 26).

Jeder Wirtschafter verwende seine Arbeitskraft oder seinen Geldvorrat »so, daß die Grenzerträge, d. h. also der Ertrag, der mit der letzten erworbenen Quantität eines jeden Gutes erzielt wird, für alle gleich hoch sind« (II. S. 31). »Immer also wird der Wirtschafter seine Bedürfnisse nicht nach ihrer absoluten Stärke, sondern unter Vergleich mit den Kosten befriedigen und wenn er sehr verschiedenartige Bedürfnisse hat, ... wird er die größte Bedürfnisbefriedigung, die mit gleichen Kosten möglich ist, dann erlangen, wenn der Ertrag der letzten Teilquantität eines jeden

Gutes, d. i. sein Grenzertrag, bei allen ungefähr gleich hoch ist (II. S. 33).

Diese Behauptungen gilt es zunächst auf ihre Stichhaltigkeit zu prüfen.

Es fällt auf, daß L. es wagt, die Kosten vom Nutzen abzuzählen. Es muß also etwas Gemeinsames in beiden stecken. L. fühlt dies heraus, weshalb er betont, man könne den Nutzen nicht unmittelbar mit den Kosten vergleichen, sondern man müsse den Nutzen auf eine Kostenformel oder die Kosten auf eine Nutzenformel bringen. Folglich sind nach L. die Kosten nur eine bestimmte Form des Nutzens und der Nutzen ist nur eine bestimmte Form der Kosten. Darüber läßt sich aber wohl kaum streiten, daß der Nutzen das Ziel jeder Tätigkeit (oder auch Untätigkeit) ist und die Tätigkeit oder der Aufwand oder die Kosten nur das Mittel zur Erreichung des Zieles sind. Oft freilich verschafft nicht das Ergebnis einer Tätigkeit Genuß, sondern die Tätigkeit selber. Aber auch dann wird sie nur des Genusses, des Nutzens wegen unternommen. Während der Zeit, in der man geistige oder körperliche Arbeit aufwendet, oder für die Geldsumme, die man ausgibt, um ein bestimmtes Ziel zu erreichen, hätte man sich einen anderen Erfolg sichern können, indem man denselben Kostenaufwand einem anderen Genusse dienstbar gemacht hätte, oder indem man sich ohne jegliche Kosten dem oft äußerst wohltuenden dolce far niente, dem süßen Nichtstun und Träumen, überlassen hätte. Kosten bedeuten somit immer Nutzeneinbuße, also negativen Nutzen. Indem man einen höhern Genuß erwartet, opfert man einen geringeren. Um seine Gelüste nach Reichtum und Macht zu befriedigen, opfert mancher Unternehmer, neben der angestrengten Tagesarbeit, die Ruhe eines vielleicht ohnehin verkürzten Schlafes. Der Arbeiter, der am Montag feiert, zieht das Faulenzen allen anderen Genüssen vor, die ihm aus seinem Arbeitslohn erwüchsen. Manche Leute opfern ihrer Eitelkeit und ihres Ehrgeizes willen ihr ganzes Vermögen. Der Fabrikant setzt seinen Kredit oder seine Geldmittel aufs Spiel, indem er in der oft unbegründeten Hoffnung auf Gewinn Produktionsmittel anschafft.

Wenn sich auch der Nutzen in Kosten ausdrücken läßt, so nur, weil eben die Kosten Nutzen sind. Zieht jemand vom Nutzen, den er erwartet, die notwendigen Kosten ab, so bleibt ihm offensichtlich ein gewisser Nutzen übrig, der ihm restlos zukommt.

Wer also nach dem größten »Ertrag«, nämlich größtem Unterschied zwischen Nutzen und Kosten strebt, strebt nach dem größten absoluten Nutzen. Das wertvolle Geschenk, das L. der Sozialökonomie in der Form des Ertragsbegriffs dargebracht haben will, entpuppt sich mithin als eine Umkleidung des alten Nutzenbegriffes [33]).

Das beweist eigentlich L. mit dem zitierten Beispiel selber. Er meint, daß man bei gleichem Arbeitsaufwand oder Preis das höchst geschätzte Gut kaufe, also gibt der größere absolute Wert oder Nutzen den Ausschlag. Denn ob man das höher oder das niedriger geschätzte Gut kauft, immer verliert man denselben Nutzen, da der Aufwand derselbe ist. Wenn er ferner versichert: dieses Gut kostet mich x Mk., ich würde äußerstenfalls x + y Mk. dafür geben, die Differenz ist mein Ertrag in Geld ausgedrückt, so bedeutet dies nichts anderes als daß ich den Nutzen jenes Gutes auf x + y Mk. veranschlage, während ich nur x Mk. dafür geben muß, also nur einen Nutzen einbüße, der den x Mk. entspricht. Auch hier ist der absolute Nutzen der Wegweiser. Der Nutzenbegriff behauptet mithin seinen alten Platz als wichtigster Grundbegriff der Sozialökonomie [34]).

Doch gehen wir weiter.

L. versichert, daß jedermann sein Einkommen derart verwende, daß die Grenzerträge der erworbenen Güter gleich groß seien. Wie hoch sie seien, das verrät uns L. durch folgende, auch im engeren Zusammenhang unverständliche Sätze: »Man kann nämlich behaupten, daß der Konsumertrag des letzten Konsumenten [jenes, der den Preis mitbestimme!] . . . . nicht niedriger sein kann als der volkswirtschaftliche Grenzertrag, denn wäre das der Fall, so würde der betr. Wirtschafter diese Geldsumme eben nicht zum Ankauf von Konsumgütern verwenden, sondern Kapital werden lassen, womit er mindestens den volkswirtschaft-

[33]) Dies ist auch das wesentliche Ergebnis der Kritiken von H. Oswalt a. a. O. S. 299 ff. und von O. Heyn a. a. O. S. 159 ff. Der »neue« Ertragsbegriff ist übrigens bereits in A. Marshalls »Consumer's surplus« enthalten (Principles of Economics 5th ed. 1907. S. 124).

[34]) Nutzen- und Wertbegriff decken sich völlig. (Vgl. Schumpeter, a. a. O. S. 99 ff.). Beide, Nutzen und Wert, sind »die Bedeutung, welche konkrete Güter oder Güterquantitäten für uns dadurch erlangen, daß wir in der Befriedigung unserer Bedürfnisse von der Verfügung über dieselben abhängig zu sein uns bewußt sind« (C. Menger, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, 1871, S. 78). Der Grad der abhängigen Bedürfnisregung bestimmt die Nutzen- oder Wertgröße eines Gutes.

schaftlichen Grenzertrag erzielen wird« (II. S. 46 und 49). »Nur bei Wirtschaftern, die Kapital bilden, kann man behaupten, daß ihre Grenzkonsumerträge dem volkswirtschaftlichen Grenzertrag ungefähr gleichkommen werden« (III. S. 76). Auf diesen volkswirtschaftlichen Grenzertrag kommen wir weiter unten zu sprechen. Hier genügt es, hinzuzufügen, daß L. darunter den geringsten Zins versteht, den ein Unternehmungszweig seines Erachtens abwirft [35]. Soviel ist also sicher für L., daß der Grenzkonsumertrag jedes Wirtschafters, mathematisch ausgedrückt, eine positive Größe ist. Daß dies ein großer Irrtum ist, wollen wir sogleich erweisen.

Jedermann kauft von einem Gute in solcher Menge, bis er den Nutzen, den ihm eine weitere noch zu kaufende Teilquantität verschaffen würde, nicht mehr höher schätzt als den Nutzen, den ihm eine andere Verwendung des Kaufpreises gewähren würde. Die Hausfrau besucht mit dem Vorsatz den Obstmarkt, so und so viel Kirschen zu kaufen, vorausgesetzt, daß der Preis so und so hoch stehe. Trifft dies zu, so führt sie ihr Vorhaben aus. Häufig besinnt sie sich freilich eines besseren und kauft noch einige kg dazu. Steht der Preis höher als sie erwartete, so kauft sie etwas weniger, steht er niedriger, etwas mehr. In sehr vielen Fällen hat man allerdings nicht die Wahl zwischen einem quantitativen Mehr oder Weniger. Zur Erwärmung meiner Stube brauche ich nicht mehr oder weniger Oefen, sondern nur einen einzigen. Ich nehme mir aber vor, für den Ofen so und so viel Geld auszugeben. Steht der Preis viel höher oder viel niedriger als ich vermutete, so kaufe ich nun nicht keinen oder zwei Oefen, sondern *einen* aber *geringerer* oder *besserer Qualität*. Wünsche ich ein Haus zu kaufen, so habe ich die Wahl in der Lage, der Größe des Gartens, der Anzahl Zimmer, der äußeren und inneren Ausstattung usw. Kurzum, ich kaufe in solcher Menge oder Qualität von jedem Gute, bis der Nutzen, den mir die verbleibenden Geldstücke verschaffen würden, wenn ich mir eine zusätzliche Teilmenge oder eine bessere Qualität erstünde, anfängt geringer zu werden als der Nutzen, den mir jene Geldstücke bei anderer Verwendung sichern würden. Mit anderen Worten: *Ich höre dann auf zu kaufen, wenn der Grenznutzen*

[35]) Als erläuterndes Beispiel sei angeführt: »Man kann einen volkswirtschaftlichen Grenzertrag feststellen einmal für das Leihkapital mit größter Sicherheit der Anlage. Er . . . kann bei uns auf etwa 3³/₄% veranschlagt werden« (II. S. 438).

minus den Kosten, also der Grenzertrag L.s, gleich Null geworden ist! Es ist ganz klar: Ich verwende mein Einkommen so, daß ich damit nach meiner Ansicht den größten Nutzen oder, um mit L. zu sprechen, den größten Ertrag erziele. Das geschieht nur dann, wenn die verschiedenen Grenzbedürfnisse, die Befriedigung erlangen, gleich intensiv sind.

Es hat also einen Sinn, von einem Ausgleich der Grenznutzen und von einer Grenznutzenebene zu sprechen, weil man, solange Kosten aufgewendet werden müssen, nie zur Sättigung und zum Grenznutzen Null gelangt; es hat aber nicht viel Sinn, von »gleich hohen Grenzerträgen« und von einem »Ausgleich der Grenzerträge« zu sprechen, wenn man eine verblüffend einfache und unzweideutige Formel zur Verfügung hat, die lautet: Die Grenzerträge haben das Bestreben, Null zu werden!

Greifen wir einen beliebigen Augenblick aus dem Wirtschaftsleben heraus, so werden wir gewahr, daß viele Leute gerade alle ihre Einkäufe erledigt und jenen Betrag, den sie zur Befriedigung ihres Sparbedürfnisses bestimmten, zur Bank getragen haben. Das sind jene, deren Bedürfnisregungen sich in diesem Augenblicke zu einer Ebene nivelliert haben. Dann beobachten wir andere Leute, die im Begriffe stehen, zum Markt und zur Sparkasse zu gehen, deren Grenznutzen sich also noch nicht ausgeglichen haben, deren Grenzerträge noch nicht Null geworden sind. Und endlich werden wir auch solche Leute antreffen, die es bereits bereuen, einige Augenblicke oder Stunden oder Tage zuvor diese oder jene Güter gekauft oder einen zu großen Betrag für die Zukunft bestimmt zu haben. Das sind jene, die unbesonnen gehandelt, die sich über ihr Einkommen oder über ihre Bedürfnisse nicht genügend Rechenschaft abgelegt haben und sich nun enttäuscht fühlen. Auch bei diesen stehen die Grenznutzen nicht auf der gleichen Ebene, vielmehr sind einige Grenznutzen unter das Niveau hinunter gesunken, sind also einige Grenzerträge zu negativen Größen geworden. Wie alle übrigen Wirtschafter, so werden auch diese Enttäuschten in Zukunft bestrebt sein, ihr Einkommen derart zu verteilen, daß wieder alle ihre Grenzerträge gleich Null sein werden. Weit entfernt davon, positive Größen zu sein, sind die tatsächlichen Grenzkonsumerträge im Gegenteil negative Größen.

Wie aus den Zitaten hervorgeht, in denen L. von der Größe

des Grenzkonsumertrages spricht, unterscheidet er sogar noch einen Grenzgrenzkonsumertrag, nämlich den Grenzertrag des letzten, den Preis mitbestimmenden Konsumenten. Bloß über den Grenzertrag dieses letzten Konsumenten lasse sich etwas Allgemeines aussagen, nicht aber von jenem aller übrigen Konsumenten. Denn die Grenzkonsumerträge seien bei jedem Wirtschaftssubjekt verschieden groß, untereinander nicht vergleichbar und ziffernmäßig nicht feststellbar, weil sie etwas ganz Individuelles seien (II. S. 45 und III. S. 76). Wir wissen nun im Gegensatz dazu, daß alle Wirtschafter bestrebt sind, ihre Grenzkonsumerträge auf Null hinunterzudrücken.

Da die Kosten nichts anderes sind als negativer Nutzen, Nutzeneinbuße, so ist klar, daß mit zunehmendem Arbeitsaufwand oder steigenden Preisen immer mehr individueller Nutzen verloren geht oder, was dasselbe besagt, die vorhandenen Bedürfnisse immer weniger stark befriedigt werden. Je höher also die Kosten bei gegebenen Bedürfnissen sind, desto größer die Intensität der zuletzt befriedigten Bedürfnisregungen, d. h. desto höher die Grenznutzenebene, desto geringer mithin der Gesamtnutzen, der »Ertrag«. Steigen sämtliche Preise gleichmäßig, ohne daß mein Einkommen zunimmt, so kann ich meine Bedürfnisse weniger intensiv als bisher befriedigen. Steigt nur der Preis einer einzigen Ware, während mein Einkommen gleich groß bleibt, so kaufe ich erfahrungsgemäß nicht im selben Maße, wie der Preis derselben gestiegen ist, weniger von dieser einen Ware, d. h. ich behalte der Beschaffung dieser Ware nicht denselben Einkommensteil vor wie vor der Preissteigerung. Erhöht sich der Fleischpreis von 2 Mk. auf 4 Mk., so kaufe ich nun nicht anstatt wie früher 1 kg. nur noch ½ kg., sondern etwas weniger als 1 kg und etwas mehr als ½ kg, je nach der Elastizität meines Bedürfnisses. Ich entziehe also den übrigen Bedürfnissen einen Teil der ihrer Dekkung dienenden Einkommensquote und schlage ihn zu jener Einkommensquote hinzu, die der Beschaffung von Fleisch dient. Sinkt im Gegenteil zum Beispiel der Brotpreis auf die Hälfte, so kaufe ich nun nicht doppelt soviel Brot wie zuvor, sondern nur wenig mehr als früher, weil nach der zutreffenden Beobachtung Ad. Smiths die Fassungskraft des menschlichen Magens beschränkt ist. Was ich am Einkaufspreis erspare, verteile ich hierauf unter meine übrigen Bedürfnisse, einschließlich das Sparbedürfnis (sofern ich ein solches überhaupt habe). Was heißt dies?

Daß beim Steigen des Preises auch nur einer einzigen Ware der Grenznutzen diese Ware und aller übrigen Waren für mich ebenfalls zunimmt, und daß beim Sinken des Preises der Grenznutzen aller von mir konsumierten Waren ebenfalls abnimmt. Je höher die Preise, desto höher die Grenznutzen, je tiefer die Preise, desto tiefer die Grenznutzen, oder mit anderen Worten: Je höher die Preise, desto höher unsere Wertschätzung, je tiefer die Preise, desto tiefer unsere Wertschätzung. Ob ich aber ein Gut kaufe, für das ich eine sehr hohe Wertschätzung hege, hängt nicht allein von dem Nutzen ab, den mir der Besitz dieses Gutes, sondern auch von dem anderen Nutzen, den mir eine anderweitige Verwendung des Kaufpreises verschaffen würde. Trotzdem ich also ein heftiges Verlangen nach dem Besitz eines kostbaren Gemäldes haben mag, verzichte ich auf den Kauf, weil ich jahrelang am Hungertuch nagen müßte, weil, mit anderen Worten, der sicherlich bedeutende Nutzen des Bildes immer noch kleiner ist als der mir entgehende Gesamtnutzen.

Je höher die Preise, desto höher unsere Wertschätzung und desto geringer unsere Nachfrage, je tiefer die Preise, desto niedriger unsere Wertschätzung und desto größer unsere Nachfrage. Immer entscheidet der Nutzen bewußt oder unbewußt über das Tun und Lassen der Menschen.

Wir sehen also, daß die aufgewendeten Kosten die Intensität meiner Bedürfnisbefriedigung und damit meiner Nachfrage bestimmen, wie andererseits wieder der Umfang und die Stärke meiner Bedürfnisse die Größe meiner Nachfrage und den Stand der Preise und Kosten beeinflußt. Wie aber die Höhe der Preise nicht *allein* vom Vorhandensein menschlicher Bedürfnisse abhängt, sondern auch vom natürlichen Vorkommen der Güter und vom Grad des Fortschrittes von Technik und Wissenschaft usw., so werden auch die menschlichen Bedürfnisse ihrem Umfang und ihrer Stärke nach nicht *allein* von der Höhe der Preise, sondern auch von allen möglichen natürlichen Tatsachen und kulturellen Strömungen (z. B. der Mode) bedingt.

Entgegen diesen Ausführungen leugnet L. jeden Einfluß der Kosten auf den Wert (I. S. 49). »Die Stärke des Bedürfnisses, das uns ein Gut befriedigen soll, wird durch die Kosten, die wir zu seiner Erlangung aufwenden müssen, nicht im geringsten verändert« (I. S. 56). Es ist aber doch unbestreitbar, daß es von der

Höhe der Preise, der Kosten, abhängt, wie viel ich von einem Gute kaufe, wie stark also die letzte Bedürfnisregung ist, die gerade noch zur Befriedigung gelangt.

Weiter behauptet L.: Die beschränkte Verfügbarkeit habe nur auf der Kostenseite Bedeutung und nicht für den Nutzen (II. S. 453). Die Kosten bestimmten nur die Größe des Angebotes und nicht die der Nachfrage (I. S. 61). »Für den Gewinn in der Geldwirtschaft kommen die Kosten in Betracht, nicht aber für den Wert und Preis« (I. S. 69). »Der Genuß, den mir der erste Apfel bereitet, ist immer der gleiche, einerlei, ob ich 5 oder 100 habe, den zweiten schätze ich schon geringer, aber unabhängig von der vorhandenen Menge. Aber wieviel Aepfel ich mir nun wirklich beschaffe, wieviel Kosten ich auf sie verwende, das hängt ab von der auf dem Markt vorhandenen Menge . . .« (II. S. 453). Diese Sätze widersprechen sich selbst. Wieviel ich kaufe, sagt L., hänge ab von der auf dem Markt vorhandenen Menge, d. h. offenbar von dem Marktpreis, der eine Funktion der Menge ist. Da ich so viel und so lange kaufe, bis der Grenznutzen der zuletzt gekauften Teilmenge sich dem Nutzen nähert, den mir der Kaufpreis bei anderweitiger Verwendung bietet, so ist mein persönlicher Grenznutzen abhängig von der Höhe des Marktpreises und damit von der auf dem Markt vorhandenen, verkaufsbereiten Menge. Je weiter ich aber mit der Befriedigung meines Bedürfnisses gehen will, desto größer muß offenbar meine Nachfrage sein. Folglich ist die Nachfrage um so größer, je größer die auf dem Markt vorhandene Menge ist. Also hat die beschränkte Verfügbarkeit nicht nur Bedeutung für das Angebot, sondern auch für die Nachfrage.

Es ist mithin auch falsch, wenn L. versichert, »Preisveränderungen können beim Rohstoff beginnen, sie können aber nicht die Wertschätzungen der Konsumenten beeinflussen« (I. S. 70 und ebenso II. S. 461) [36].

Von den Genußgütern, so will uns L. weiter belehren, schätze man das erste am höchsten, das letzte am niedrigsten, von den Kostengütern dagegen umgekehrt. Deswegen schätze man nur die Kostengüter nach dem geringsten Nutzen und deswegen gelte nur für sie das Grenznutzengesetz (II. S. 454). Das sind grobe Mißverständnisse. Es ist zwar ganz richtig, daß ich das erste Ko-

[36]) L. leugnet, daß Preisveränderungen jemals in Kostenveränderungen ihre Ursache haben könnten. Damit vergleiche man die Antwort v. Zwiedenecks, a. a. O. S. 55.

stengut am niedrigsten schätze, weil mir am wenigsten Nutzen entgeht. Und ebenso trifft zu, daß ich das erste Genußgut am höchsten schätze, weil es mir den größten Genuß verschafft. Besitze ich aber einen Vorrat an Kosten- und Genußgütern, so ist schlechterdings unerfindlich, warum zwar der Grenznutzen der Kostengüter den Wert jeder ihrer Teilquantitäten bestimmen soll, nicht aber der Grenznutzen der Genußgüter den Wert jeder ihrer Teilmengen. Denn die Kostengüter sind ja nur Mittel zum Zweck der Anschaffung von Genußgütern. Opfere ich also eine beliebige der gleich großen Teilmengen des Kostengutes, so geht mir der Genuß von so und so viel Genußgütern verloren, wie ich mir mit einer Teilmenge des Kostengutes verschaffen kann; mit einer zweiten Teilmenge des Kostengutes kann ich mir aber genau dieselbe Menge Genußgüter verschaffen. Durch die Opferung einer Teilmenge des Kostengutes geht mir also nicht etwa der größte, sondern nur der letzte, geringste Nutzen, den mir der Kauf des Genußgutes bietet, verloren. Würde L. wirklich eine Teilmenge des Genußgutes nach dem höchsten und nicht nach dem geringsten Nutzen schätzen, so ginge er durch die Opferung der ersten Teilmenge des Kostengutes des größten Nutzens verlustig. Die Hingabe einer zweiten Teilmenge des Kostengutes bedeutete einen kleineren Verlust, weil das mit ihr zu kaufende zweite Genußgut nach L. einen geringeren Genuß als das erste gewähren würde. Entweder schätzt man demnach Kostengüter und Genußgüter nach ihrem Grenznutzen, oder keine von beiden Güterarten.

Unser bisheriges Ergebnis lautet:

Ertrag ist eine Nutzendifferenz. Kosten sind negativer Nutzen. Die Grenznutzen haben das Bestreben, sich auszugleichen. Die Grenzkonsumerträge haben das Bestreben, Null zu werden. In jedem Augenblicke gibt es einzelne Wirtschafter, deren Grenzkonsumerträge negative Größen sind.

III. Der Zusammenhang zwischen Kosten und Preis.

In der isolierten Wirtschaft fallen Kosten und Preis zusammen. Erst in der Erwerbswirtschaft ist Gelegenheit vorhanden, daß der Kostenaufwand des Produzenten vom Preis, den er für

seine Erzeugnisse vom Konsumenten fordert und unter Umständen auch erhält, abweicht. Ebenso sind in der Genußwirtschaft die Kosten übereinstimmend mit dem Preise. Wie die Nutzenschätzungen der Konsumenten mit den Preisen oder Kosten zusammenhängen, wissen wir aus den vorangehenden Ausführungen. Es gilt nun, die Beziehungen aufzudecken, die zwischen den Preisen und Kosten herrschen. Wie sucht L. dieses Problem zu bewältigen?

»Die einzelnen Anbieter von Produkten und Arbeitsleistungen streben natürlich auch nach möglichst großem Ertrage, den wir im Gegensatz zum Konsumertrag als tauschwirtschaftlichen oder Erwerbsertrag bezeichnen . . . Diesen Erwerbsertrag pflegt man in Kapital- und Arbeitsertrag zu unterscheiden . . . Heutzutage . . . ist der Erwerbsertrag . . . in erster Linie Kapitalertrag, während die Erwerbseinkünfte der Arbeitskräfte in im voraus mit ihnen vereinbarten Beträgen bestehen. . . . Das Angebot der verschiedenen Güter, für die Bedürfnisse von Konsumenten vorhanden sind, erfolgt in der Tauschwirtschaft genau nach demselben Gesetz des Ausgleichs der Grenzerträge, das wir schon als für das wirtschaftliche Handeln des einzelnen Wirtschafters maßgebend erkannt haben. Genau wie der einzelne Wirtschafter jedes Bedürfnis nur soweit befriedigt, daß die Grenzerträge aller Güter gleich hoch sind, genau so handelt die Gesamtheit aller Anbieter in der Tauschwirtschaft. Die Produzenten stellen jedes Gut nur in der Menge her, daß der Grenzertrag, d. h. der Ertrag, den der teuerste noch Produzierende erzielt, für alle Produktionszweige ungefähr gleich hoch ist« (II. S. 37 ff.). Der Preis gravitiere immer nach den höchsten Kosten (II. S. 409 und 419 ff.). »Es ist also einfach nicht wahr, was schon A. Smith behauptete und was noch Lexis beifällig zitiert, daß der Preis der Kohlen durch die ergiebigsten Minen bestimmt werde . . . Solange . . . überhaupt nur mehrere Anbieter da sind, haben sie verschiedene Kosten und der teuerste, der noch den volkswirtschaftlichen Grenzertrag erzielt, bestimmt den Preis« (II. S. 420). Auch sei es nicht etwa der »normale« oder der »durchschnittliche« Kapitalgewinn, sondern eben der Grenzkapitalgewinn, der den Preis bestimme (II. S. 423). »Von einer allgemeinen Tendenz des Ausgleichs sämtlicher Kapital- und Unternehmergewinne, von der Ad. Wagner spricht, und von einem »normalen« Kapitalgewinn, mit dem Lexis

operiert, kann natürlich nicht die Rede sein. Es handelt sich nur um eine Ausgleichstendenz der Grenzerträge bei allen Unternehmungszweigen, in jedem werden aber selbstverständlich von einzelnen Anbietern auch höhere Erträge erzielt« (III. S. 39, II. S. 432 und 435). »In der Verschiedenheit des Risikos ist . . . ein Umstand zu erblicken, der die Tendenz des Ausgleichs der Grenzerträge im Wirtschaftsleben verdunkelt. Da das Risiko in den einzelnen Unternehmungszweigen sehr verschieden ist, muß natürlich auch der Grenzertrag verschieden hoch sein . . . Für ihn [d. h. den volkswirtschaftlichen Grenzertrag von Unternehmungen] erhält man ein deutliches Bild aus dem durchschnittlichen[37]) Verhältnis des Dividendenertrages börsengängiger Beteiligungseffekten (Aktien) zum Kurse . . . Immerhin kann man sagen, daß für börsengängige Aktien der volkswirtschaftliche Grenzertrag je nach dem Risiko 5—6½% beträgt. Wo größere Erträge in Aussicht stehen, dahin drängt sich das Anlagekapital« (II. S. 437 ff.). »Die Verzinsung, die solche Aktien im Verhältnis zum Kurse gewähren, ist nichts anderes als der ungefähre volkswirtschaftliche Grenzkapitalertrag . . . Der Kurs der Effekten, genauer, die Verzinsung, die der Käufer auf ihrer Grundlage erhält, ist zweifellos der beste Maßstab zur Feststellung der ungefähren Höhe des volkswirtschaftlichen Grenzkapitalertrages und des durchschnittlichen Grenzkonsumertrages« (III. S. 44).

In allen diesen Sätzen wiederholt L. bis zum Ueberdruß, daß immer der volkswirtschaftliche Grenzertrag die Ursache und damit das Erklärungsprinzip der Preishöhe sei. Das hindert ihn aber keineswegs, außerdem die folgenden Sätze auszusprechen: »Der volkswirtschaftliche Grenzertrag, der den Konkurrenzpreis bestimmt, . . . ist eine Geldsumme, ein Teil des Geldeinkommens der tauschwirtschaftlichen Subjekte. Damit ist klar, daß dieses Geldeinkommen, das den Preis bestimmt, seiner Höhe nach doch wieder von den Preisen anderer wichtiger Bedarfsgegenstände abhängig sein muß, denn das Geldeinkommen des tauschwirtschaftlichen Subjekts dient ja nur dazu, sich Konsumgüter damit zu verschaffen . . . . In dieser Weise hängt also der volkswirtschaftliche Grenzertrag . . . doch wieder mit anderen Preisen zusammen«

[37]) Man beachte die von uns hervorgehobenen Eigenschaftswörter »durchschnittlich« und »ungefähr«, worüber weiter unten. Auch in III. S. 61 spricht L. von »durchschnittlichem« Ertrag.

(II. S. 49). »Der volkswirtschaftliche Grenzertrag wird bestimmt . . . durch frühere Bedürfnisse, frühere Preise und den Geldwert, nach denen sich die Unternehmer mit ihrer Verwendung von Kosten richten« (II. S. 424). Und bei Gelegenheit der Kritik der Verteilungstheorie erklärt er ausdrücklich, daß der Preis offensichtlich den Gesamtgewinn der Volkswirtschaft erst bestimme (II. S. 434 Anm.). Also je nachdem es ihm gerade paßt, behauptet L., der volkswirtschaftliche Grenzertrag bestimme den Preis, mit welcher Erkenntnis er überhaupt d i e Erklärung des Preises und zwar zum erstenmal gegeben habe, oder andererseits wieder, der Preis bestimme doch erst die Größe des volkswirtschaftlichen Grenzertrages. L. erklärt also den Preis aus dem Ertrage und den Ertrag aus dem Preise! Es ist zwar tatsächlich eine Wechselwirkung zwischen den Preisen und den Gewinnen vorhanden, wie wir bald sehen werden. Warum gibt aber L. diese Wechselwirkung nicht ausdrücklich zu und mit welchem Rechte rügt er dann zu wiederholten Malen die österreichischen Theoretiker, die überhaupt keine Erklärung des Preises lieferten, weil sie Angebot und Nachfrage als gegebene Größen betrachteten, während doch gerade zu erklären sei, wie viel angeboten bzw. verkauft werde? (II. S. 36 ff. und 413 ff.). Er sieht zwar ein, »daß für die Erklärung des Preises irgend eine feste Größe gegeben sein muß« (II. S. 421). Nicht aber die Angebots- oder Nachfragemenge, sondern der volkswirtschaftliche Grenzertrag sei die gegebene Größe (II. S. 45). »Gegeben sind unter Umständen der privatwirtschaftliche Konsumertrag, sicher der tauschwirtschaftliche Grenzertrag, insbesondere der Grenzkapitalertrag« (II. S. 422). Ausgerechnet der Kapitalzins, dessen Erklärung den Nationalökonomen seit jeher die größte Sorge gemacht hat, muß herhalten, um alle wirtschaftlichen Erscheinungen, die Preisbildung der Genuß- und Kostengüter, die Einkommens- und Kapitalbildung und die Entstehung der Krisen, zu erklären. Und hinterdrein muß L. eingestehen, daß der Kapitalgewinn vom Preisstande abhängig sei. Man sehe sich einmal genau an, wie L. nachweisen will, warum man Angebot und Nachfrage nicht zu theoretischen Zwecken als gegebene Größen betrachten könne: ». . . zu erklären, wie bei tatsächlich unbegrenzter, aber an Intensität der Bedürfnisse bzw. an Kaufkraft immer mehr abnehmender Nachfrage das Angebot sich stellt, warum also . . . trotzdem 100 000 Konsumenten ein Bedürfnis nach Winterröcken haben, 10 000 angeboten werden

. . . »(II. S. 37). L. bringt es also fertig, im selben Satze von einer u n begrenzten und von einer ziemlich genau begrenzten Nachfrage, nämlich dem Bedarfe an Röcken von 100 000 Konsumenten zu sprechen. Denn sind 100 000 Konsumententen vorhanden, so obliegt es keinem Zweifel, daß nicht jeder von ihnen unbegrenzt viele Röcke zu tragen und zu kaufen wünscht, selbst wenn er sie umsonst erhielte und nicht jedermanns Bedarf von den mutmaßlich zustandekommenden Preisen abhinge. Obgleich unter gewöhnlichen Umständen jedermann soviel kostenlose Luft zur Verfügung hat wie er will, ist jedermanns Bedarf darnach nicht unbegrenzt, sondern im Gegenteil ziemlich genau meßbar. Wären Brot und Fleisch umsonst zu erhalten, so wäre der Bedarf doch nicht unbegrenzt, weil eben die Fassungskraft des menschlichen Magens beschränkt ist. Freilich schwankt der Bedarf nach Maßgabe einerseits der vorhandenen Preise und andererseits natürlicher Ereignisse und kultureller Strömungen. Aber bei gegebenen Preisen und Bedürfnissen ist der Bedarf, ebenso wie das Angebot, eine feste Größe und die Aufgabe der Preistheorie besteht darin, zu untersuchen, nach welcher Richtung sich dieser vorhandene Preis ändert, wenn sich diese oder jene Bedingungen verschieben. Mehr kann die Theorie nie und nimmer leisten. Wie alle Wissenschaft, so hat es auch die Sozialökonomie mit zahlreichen Wechselbeziehungen ihrer Objekte zu tun. In letzter Linie bewegt sich ja überhaupt unser Wissen im Kreise, besteht aus einer Verkettung letzthin unerklärlicher Elemente. Die Aufgabe der Wissenschaften kann lediglich darin bestehen, die Art und Weise der Verkettung darzustellen.

Richtig an L.s Ausführungen ist einzig, daß jede Erklärung von einer festen Größe ausgehen müsse. An welchem Gliede der allgemeinen Verkettung der Tatsachen man mit der Erklärung beginnen will, ist lediglich eine Zweckmäßigkeitsfrage. Ein solches Glied ist zweifellos auch der »volkswirtschaftliche Grenzertrag«. Prüfen wir also, ob mit dem Begriff des Grenzkapitalertrages das Problem der Preisbildung geklärt werde. Wenn ja, so ist seine Zweckmäßigkeit erwiesen.

Suchen wir gleich die g r u n d l e g e n d e F r a g e zu beantworten: Stimmen die Grenzkosten plus volkswirtschaftlicher Grenzertrag überhaupt und auf die Dauer mit den Preisen überein, gleichgültig, was die Ursache und was die Wirkung oder ob wechselseitige Beeinflussung vorhanden ist? Beträgt wirklich,

von zeitweisen Schwankungen abgesehen, der volkswirtschaftliche Grenzertrag in dem einen Erwerbszweig 5%, in dem anderen 6% usw., je nach der Größe des Risikos? Die folgenden Untersuchungen gehen nicht nur L. an, sondern alle jene, die schon vor ihm behaupteten, die Preise würden durch die höchsten Kosten bestimmt oder stünden wenigstens mit diesen in Uebereinstimmung.

Diese oft geäußerten Behauptungen werden durch die folgenden statistischen Uebersichten schlagend widerlegt. Das statistische Jahrbuch des Deutschen Reichs, in welchem seit 1910 die Erwerbs- und Wirtschaftsgesellschaften, worunter besonders die Aktiengesellschaften und Kommanditgesellschaften auf Aktien, eine Bearbeitung erfahren haben, gab uns die nötigen Angaben dazu. Diese Gesellschaften umfassen freilich nicht alle deutschen Unternehmungen. Es unterliegt aber nicht dem geringsten Zweifel, daß die gleichen Gesetzmäßigkeiten, die aus unseren Aufstellungen hervorgehen, auch bei den Privatunternehmungen festgestellt werden könnten, wenn das nötige Material erreichbar wäre.

Uebersicht über einige Geschäftsergebnisse der deutschen Aktiengesellschaften und Kommanditgesellschaften auf Aktien (reinen Erwerbsgesellschaften).

	1907/08		1908/09		1909/10		1910/11		1911/12	
	Zahl	%	Zahl	%	Zahl	%	Zahl	%	Zahl	%
Gesellschaften überhaupt	4578	100	4579	100	4607	100	4680	100	4712	100
Gesellschaften mit Jahresgewinn	3906	85,3	3688	80,5	3821	82,9	3868	82,6	3936	83,5
Gesellschaften mit Jahresverlust	598	13,0	809	17,7	707	15,3	743	15,9	700	14,9
Gesellschaften ohne Jahresgewinn u. ohne Jahresverlust	74	1,6	82	1,8	79	1,7	69	1,5	76	1,6
Gesellschaften Dividenden verteilende	3425	74,8	3271	71,4	3319	72,0	3420	73,1	3481	73,9
Jahresgewinn in Millionen Mark	1351		1233		1366		1473		1571	
Jahresverlust in Millionen Mark u. % des Jahresgewinnes	71	5,3	119	9,6	78	5,0	79	5,4	101	6,4
Von dem dividendenberechtigten Aktienkapital bezogen keine Dividende (In Millionen Mark und %)	1545	12,2	2084	16,0	1902	14,1	1683	12,0	1752	12,0
Von dem dividendenberechtigten Aktienkapital bezogen eine Dividende bis 6% einschließl. (In Millionen Mark und %)	3335	26,3	3485	26,8	3451	25,6	3317	23,7	3229	22,2

Diese Tabelle verschafft uns zunächst ein getreues Bild der Konjunkturschwankungen. Aus anderen Quellen wissen wir, daß die Konjunkturkurve im Jahre 1907 einen Kulminationspunkt erklommen hatte, und daß auf die Oktoberkrisis desselben

Jahres die tiefe Depression des folgenden Jahres folgte, worauf die Konjunkturkurve bis zum Jahre 1912 wieder anstieg. Die Tabelle bestätigt in allen ihren Rubriken dieses Auf und Ab der Konjunktur. Was uns aber hier besonders angeht, ist die Tatsache, daß es jahrein jahraus und abgesehen von den Schwingungen des Wirtschaftslebens Unternehmungen gibt, die Verluste aufweisen (13—18% der Zahl und 5—10% des Gesamtjahresgewinnes der Gesellschaften), die also im Verein mit den Gesellschaften ohne Jahresgewinn und ohne Jahresverlust keine Dividende zu verteilen vermögen (12—16% des dividendenberechtigten Aktienkapitals), und weiter solche, die nur eine Dividende von bis zu 6% zu verteilen imstande sind (22—27% des dividendenberechtigten Aktienkapitals). Zu diesen nicht oder wenig rentablen Unternehmungen treten noch Jahr für Jahr jene, die sich in der Liquidation und im Konkurse befinden. Nun wäre es nicht ausgeschlossen, daß, da die obige Statistik die Geschäftsergebnisse *aller* Gesellschaften zusammen zieht, immerhin *einzelne* Unternehmungs*zweige* keine, mit Verlust oder ohne Dividenden arbeitenden, Betriebe aufwiesen. Die amtliche Statistik gibt aber die Ergebnisse von 24 verschiedenen Gewerbegruppen und innerhalb dieser von besonderen Gewerbezweigen. Da zeigt es sich, daß *alle* die aufgezählten Gewerbegruppen und -zweige Jahr für Jahr eine, innerhalb ziemlich enger Grenzen schwankende, Anzahl von Unternehmungen aufweisen, die keine oder nur eine geringe Dividende verteilen. Die geringste Zahl von Gesellschaften mit Verlusten und ohne Dividenden findet man, wie die nächste Tabelle zeigt, bei der Unterabteilung »Hypothekenbanken«, ein Beweis, daß sie die allersicherste Anlage neben gewissen Staatspapieren bilden. Den Geschäftsergebnissen der Hypothekenkanken stellen wir jene der Baumwollindustrie gegenüber, die sich durch sehr große Schwankungen unvorteilhaft auszeichnen.

			1907/08	1908/09	1909/10	1910/11	1911/12
Baumwoll-industrie	Zahl der Gesellschaften	überhaupt	131	135	138	141	139
		mit Jahresverlust	7	35	18	49	65
	Vom dividendenberechtigten Aktienkapital bezogen keine Dividende in %		11,3	19,1	17,9	26,1	35,5
Hypotheken-banken	Zahl der Gesellschaften	überhaupt	37	37	38	38	38
		mit Jahresverlust	—	1	1	1	—
	Vom dividendenberechtigten Aktienkapital bezogen keine Dividende in %		0,2	0,42	0,13	0,13	0,12

Unsere Uebersichten beweisen also klipp und klar, daß es fortwährend Unternehmungen gibt (ob immer dieselben, ist gleichgültig), bei denen die Produktionskosten höher sind als die Preise ihrer Erzeugnisse. Diese Betriebe müssen alljährlich eine bestimmte Summe, die sie anderweitigen Einkommens- oder Kreditquellen entnehmen, zur Deckung ihrer Verluste heranziehen. Die Marktpreise, zu denen sie ihre Waren absetzen, ersetzen somit die Herstellungskosten nicht. Unter diesen mit Verlust arbeitenden Unternehmungen jedes Erwerbszweiges befindet sich offenbar eine, deren negativer Ertrag am größten ist.

Folglich ist der volkswirtschaftliche Grenzertrag von Jahr zu Jahr eine negative Größe.

So wenig die höchsten Erträge in jedem Erwerbszweig übereinzustimmen brauchen, so wenig auch die größten Verluste. Es besteht keine Notwendigkeit, daß etwa diese negativen Grenzerträge von Erwerbszweig zu Erwerbszweig gleich groß wären. Die Skala der Rendite in jedem Zweige der Volkswirtschaft reicht von Graden unter Null bis hinauf zu den höchsten positiven Graden.

Es ist nun ganz klar, daß sich kein einziger Unternehmer diesen negativen Grenzertrag zur Richtschnur für seine Produktion nimmt. Jeder Unternehmer rechnet darauf, überhaupt einen Gewinn zu erzielen und zwar einen solchen — nun, der mindestens das landesübliche Maß erreicht und wenn immer möglich übersteigt. Ohne diese Hoffnung würde kein Betrieb errichtet. Daß sich die Erwartungen häufig nicht erfüllen, zeigen unsere Tabellen. Und wie hoch ist dieser landesübliche Gewinn, ausgedrückt in % des Nominalbetrages? 5—6½% unter Berücksichtigung des Risikos, wie L. von seinem volkswirtschaftlichen Grenzertrag behauptet. Davon, daß diese Zinsfüße in Wirklichkeit gar keine Grenzerträge sind, scheint auch L. eine Ahnung zu haben, denn er spricht selber von durchschnittlichen Grenzerträgen, von einer ungefähren Höhe der Grenzerträge, so widersinnig es ist, eine genaue Grenze durch den Ausdruck Grenzertrag festzulegen und gleichzeitig die Einschränkung: durchschnittlich und ungefähr, hinzuzufügen.

Wie kommt übrigens L. dazu, seine Grenzerträge durch die Höhe der Risiken mitbestimmen zu lassen? Ist es nicht gerade

umgekehrt? Entscheidet nicht die wirkliche Höhe des (neg.) Grenzertrages in jedem Unternehmungszweig über die Größe des Risikos, das mit der Kapitalsanlage in diesem Zweige verbunden ist? Gilt nicht die Kapitalsanlage in Hypothekenbanken deshalb für beinahe risikofrei, weil die Verluste dieser Unternehmungen so gering sind? Und hält man nicht im Gegenteil das Risiko der Kapitalsanlage in der Baumwollindustrie für sehr groß, weil ihre erheblichen Verluste alljährlich wiederkehrend und stark schwankend sind? Die Höhe des für einen Erwerbszweig landesüblichen Zinsfußes wird bestimmt durch die Größe und Veränderlichkeit des (neg.) Grenzertrages des betreffenden Erwerbszweiges[38]).

Wir wissen, daß von einer Uebereinstimmung zwischen den höchsten Kosten und den Preisen nicht die Rede sein kann. Nun wäre es an sich nicht ausgeschlossen, daß nur die Kosten der teuersten Produzenten und nicht jene der unter den günstigsten Bedingungen arbeitenden Unternehmungen ausschlaggebend wären für die Preishöhe. So behauptet denn auch L. gegenüber Ad. Smith und Lexis, daß die finanziell ergiebigsten Kohlengruben keinen Einfluß auf die Preishöhe der Kohle hätten. Diese Behauptung ist leicht zu widerlegen. Man stelle sich vor, diese billigsten Kohlengruben stellten ihre Betriebe und damit schließlich ihr Angebot ein. Dann werden die Kohlenpreise sogleich steigen, obgleich sich nicht das geringste an den Kosten der teuersten Produzenten geändert hat. Infolge des Steigens der Kohlenpreise wird es sich nun lohnen, alte, bereits im Stiche gelassene und neue, abgelegene oder kohlenarme, Gruben auszubeuten. In diesem Falle bestimmt somit die Preishöhe die Größe der Produktionskosten der unergiebigsten Grube und nicht umgekehrt. — Oder man nehme an, man entdecke durch Zufall eine leicht zugängliche und technich ergiebige Kohlengrube, die auszubeuten geringere Produktionskosten erfordere als die höchsten im Kohlenbergbau vorkommenden. Das neue Angebot wird auf die Kohlenpreise drücken, ohne daß die höchsten Produktionskosten gesunken sind. Ja, da das Hinzutreten einer neuen Grube die Nachfrage nach Maschinen und sonstigem Material, sowie nach

---

[38]) In meiner Abhandlung: Vom Thesaurieren, Sparen, Kapital und Zins, habe ich die Rolle des Risikos in der Erklärung des Kapitalzinses geschildert. (Ztschr. f. d. ges. Staatsw. 72. Jahrg. 1916, 1. Heft.)

Arbeitskräften in die Höhe treibt, so steigen die Preise der Produktionsmittel und Arbeitskräfte, wodurch sich die Produktionskosten auch des teuersten Betriebes erhöhen. Es sinkt also der Preis der Kohle, obgleich die Grenzkosten der Kohlengruben steigen. Da in fast allen Erwerbszweigen immer wieder neue Betriebe auftauchen und alte verschwinden und, wie L. selbst betont, die neuen Betriebe sehr häufig mit den niedrigsten Produktionskosten arbeiten, so haben die Preise die Tendenz, sich auf die Dauer den niedrigsten Produktionskosten zu nähern. Die hohen Gewinne, die einzelne Unternehmen erzielen, werden manche Unternehmer zu Neugründungen und Erweiterungen verlocken, wodurch sie das Warenangebot vergrößern, die Preise zum Sinken bringen, und den Wert älterer, mit hohen Produktionskosten arbeitender Betriebe vermindern oder diese letzteren Betriebe schließlich gar zur Aufgabe der Produktion nötigen. — Wir brauchen nur kurz hinzuzufügen, daß auch die Nachfrage für die Höhe der höchsten, noch aufzuwendenden Produktionskosten bestimmend sein kann.

Sind somit die höchsten Produktionskosten ohne Einfluß auf die Preishöhe? Nicht völlig, denn auch die teuersten Produzenten, jene, die mit Verlust arbeiten, bringen noch Ware auf den Markt und vergrößern so das Angebot. Ja, indem sie alljährlich Verluste zu decken haben, entziehen sie oder ihre Kreditgeber alljährlich anderen Einkommensquellen einen nicht unbedeutenden Betrag, der sonst dem Konsum oder dem Sparkapital zugeflossen wäre. Dieser Entzug drückt mithin auf den Preisstand der Konsumgüter und damit letzthin auf die Warenpreise des betreffenden Erwerbszweiges. Das ständige Vorhandensein von mit Verlust arbeitenden Unternehmungen übt also eine erniedrigende Tendenz auf die Preise aus.

Aus dem Gesagten geht hervor:

Augenblicklich stehen die Preise etwas tiefer als die höchsten Kosten, doch haben sie das Bestreben, sich den niedrigsten Kosten zu nähern[39].

Außerdem: Indem jeder Unternehmer das Bestreben hat, den höchsten Ertrag zu erzielen, kommt es zu einem gewissen Ausgleich

[39]) Zu einem ähnlichen, nur weniger scharf formulierten Ergebnis bin ich in meiner Abhandlung gelangt: Kritische Beleuchtung der modernen Wert- und Preistheorie (Ztschr. f. d. ges. Staatsw. 68. Jahrg. 1912, S. 414 ff.).

der Reingewinne. Nicht die Grenzerträge unterliegen einer Tendenz des Ausgleichs, sondern die Gewinne überhaupt und zwar nicht von nur einem Unternehmungszweig zum anderen, sondern auch innerhalb desselben Unternehmungszweiges.

Wir sind nun in den Stand gesetzt, einen grundlegenden Unterschied, den L. vollkommen übersieht, zwischen dem Streben des Konsumenten und dem Streben des Produzenten zu erkennen. Zwar ist das Ziel beider, des Konsumenten wie des Produzenten, der größtmögliche Ertrag; des ersteren, weil größter Ertrag für ihn größter unmittelbarer Genuß bedeutet, des letzteren, weil er sich mittelbar mit Hilfe des größten Ertrages in Geld den größten Genuß verschaffen kann. Soweit herrscht also Uebereinstimmung. Um zum größtmöglichen Ertrag zu gelangen, muß der Konsument darnach trachten, seine Grenzerträge zu Null werden zu lassen. Um den größtmöglichen Ertrag zu gewinnen, muß hingegen der Produzent allen seinen Scharfsinn darauf richten, seinen Reingewinn über dem »normalen« zu halten. Stehen nämlich die Grenzbedürfnisse des Konsumenten auf gleicher Ebene und möglichst tief, so heißt dies, daß alle übrigen Bedürfnisregungen ihrer Stärke nach über dieser Ebene schweben. Der Gesamtnutzen eines Gutes bemißt sich also nicht an der Anzahl Teilmengen mal dem Nutzen der zuletzt konsumierten Teilmenge, sondern an der Summe der Nutzen von jeder der Reihe nach konsumierten Teilmenge. Diese Summe ist um so größer, je stärker das Bedürfnis überhaupt ist und je weiter es befriedigt wird. Ganz anders verhält es sich mit dem Gesamtertrag des Produzenten. Würde er bestrebt sein, auch nur den »normalen« und nicht einmal den »Grenz«kapitalertrag zu erlangen, so hieße dies, darnach trachten, den Reingewinn seines Unternehmens auf, sagen wir 5 oder 6% des Nominalkapitals hinunterdrücken. Jedermann strebt aber nach dem höchsten und nicht nach dem niedrigsten Ertrag. Je näher also der Kapitalertrag dem normalen liegt, desto geringer ist er. Je niedriger hingegen der Grenznutzen ist, desto höher ist der Gesamtnutzen, der Konsumertrag. Den Konsumenten zieht es mit aller Macht zum Grenzertrag Null, der Produzent hingegen meidet ängstlich schon den normalen Ertrag, geschweige denn den »volkswirtschaftlichen Grenzertrag«.

Daran liegt es, daß die Unternehmungen nur unter ganz bestimmten Umständen ihr Kapital, das einen höheren als den normalen Ertrag einbringt, vergrößern. Erstens einmal, wenn be-

gründete Hoffnung besteht, daß mit der Kapitalserhöhung der zur Verteilung gelangende Reingewinn mehr als verhältnismäßig anwachse. Ist keine Ursache zu dieser Annahme vorhanden, so hat der Privatunternehmer oder der Aktionär nur dann ein Interesse an der Betriebserweiterung, wenn er seine Ersparnisse nicht anderswo gewinnbringender anlegen kann. Wirft ein Unternehmen einen Ertrag von 20% des Nominalkapitals ab und scheint keine Aussicht vorhanden zu sein, die Ersparnisse gleich gewinnreich und sicher anderswo unterzubringen, so steckt man sie gerne wieder in dasselbe Unternehmen, selbst wenn der Gewinn in Zukunft für das alte und das neue Kapital nur noch mehr oder weniger unter 20% betragen sollte. Bei Aktienunternehmungen ist es üblich, die neuen Aktien zu einem Kurse zu begeben, der um ein Geringes unter dem Marktkurse der alten Aktien liegt. Der Marktkurs entspricht aber ungefähr dem üblichen Ertrage der Unternehmung, kapitalisiert zum normalen Ertrage des betreffenden Produktionszweiges. Folglich hat der Kapitalist gar kein besonderes Interesse daran, gerade dieses und kein anderes Unternehmen zu bevorzugen, weil eben die neuen Aktien nur den normalen Zins abwerfen werden (immer vorausgesetzt, daß nicht die Aussicht auf eine höhere Rendite die Kapitalserhöhung veranlaßt habe).

Es klingt paradox, ist aber doch wahr, daß innerhalb jedes Unternehmungszweiges jedes einzelne Unternehmen den normalen Ertrag, nicht mehr und nicht weniger, abwirft, d. h. in dem einen 5%, in dem anderen 6% usw. je nach der Größe des Risikos. Ja, wonach richtet sich denn der Kapitalwert einer Unternehmung? Etwa nach der Größe des Nominalkapitals? Das kann niemand im Ernst behaupten. Ein Unternehmen, das auf die Dauer keinen Gewinn abwirft, ist wertlos. Ein anderes Unternehmen, das 2%, auf das Nominalkapital berechnet, abwirft, hat einen wirklichen Wert von 40%, sofern jener Erwerbszweig normalerweise einen Ertrag von 5% gewährt. Die Aktien einer Gesellschaft, deren Leitung sich einer gesunden Bilanzierungs- und Dividendenpolitik befleißigt und seit Jahren regelmäßig eine Dividende von je 20% ausschüttet, werden einen Börsenkurs haben, der sicherlich nicht stark von 400% abweicht. Also richtet sich der Kapitalswert eines Unternehmens nach dem in Geld ausgedrückten Reingewinn desselben, kapitalisiert zum normalen Zinsfuß des betreffenden Produktionszweiges. Folglich erzielt in der Tat jedes Unternehmen den normalen Ertrag.

Nachdem wir uns über die Natur des »volkswirtschaftlichen Grenzertrages« und des »privatwirtschaftlichen Konsumertrages« klar geworden sind, können wir auch die Frage entscheiden, ob L. berechtigt ist, beide einander gleichzusetzen (s. o. S. 32). Jeder Konsument strebt nach dem größten Ertrag, also auch nach dem Grenzertrag Null. Jeder Produzent strebt nach dem größten Ertrag, vermeidet deshalb nach Möglichkeit den volkswirtschaftlichen Grenzertrag sowohl wie den normalen Ertrag. Tatsächlich gibt es aber jederzeit Konsumenten und Produktionszweige, deren Grenzerträge negative Größen sind. Allein in diesem Umstand beruht das Gemeinsame des Konsumentenertrages und des Produzentenertrages. Je weniger Einsicht die Leute haben, desto häufiger kommen die Konsumenten in den Fall, ihre Einkäufe zu bereuen, und desto größer sind die Verluste der Unternehmer. Sonst aber haben die beiden Erträge nicht das geringste miteinander zu tun.

Daß der Grenzkonsumertrag der Sparer dem volkswirtschaftlichen Grenzkapitalertrag gleichkomme, ist eine weitere Behauptung L.s. Als ob nicht jeder Konsument, habe er ein Sparbedürfnis oder nicht, darnach strebe, die Grenzerträge zu Null werden zu lassen. Das Sparbedürfnis wird aber genau nach derselben Regel befriedigt wie jedes andere Bedürfnis. Es besteht freilich eine gewisse Beziehung zwischen dem (neg.) Grenzkapitalertrag und dem Sparbedürfnis. Der Grenzkapitalertrag bestimmt nämlich, wie wir bereits wissen, die Größe des Risikos der Kapitalanlage. Dieses Risiko gibt somit die Grenze an, bis zu welcher die Sparer ihre Ersparnisse diesen oder jenen Produzenten zur Verfügung stellen. —

Die Antwort auf die im Titel dieses Aufsatzes gestellte Frage lautet:

Der Konsument untersteht einem Gesetz des Ausgleichs der Grenznutzen, derart, daß die Grenzerträge gleich Null werden. Beim Produzenten hingegen ist kein Gesetz des Ausgleichs der Grenzerträge wirksam.

c) Die mathematische Schule, insbesondere Schumpeter.

Die mathematische Schule unterscheidet sich von der österreichischen nur darin, daß es der letzteren nicht einfällt, zum Ausbau ihrer Theorien das mathematische Verfahren heranzuziehen.

Im Jahre 1871, in dem Mengers Werk erschien, veröffentlichte Jevons seine ausgezeichnete Theorie of Political Economy [40]. Nicht eigentlich Mathematiker von Haus aus, ist er doch durch langes Nachdenken, wie er selbst sagt [41], zu der Ueberzeugung gekommen, daß, da die Nationalökonomie es durchweg mit Quantitäten zu tun habe, sie eigentlich eine mathematische Wissenschaft sein müsse. Jedoch ist gerade er dem Schicksal verfallen, mit seinen mathematischen Deduktionen den echt theoretischen Ableitungen nachzuhinken; so daß die Mathematik bei ihm mehr zu illustrativen Zwecken dient, ohne selbständig neue Erkenntnisse ans Tageslicht zu fördern. Das gilt allerdings nicht bloß von ihm.

Sein Ausdruck final degree of utility hat bekanntlich den Anlaß gegeben, dieses Wort verdeutscht als Grenznutzen auch in der österreichischen Schule heimisch zu machen [42]. Im übrigen sind seine Ausführungen über den Grenznutzen, den Gesamtnutzen, den Gesamtwert, ferner über den negativen Nutzen und den Grenznutzen des Geldes äußerst interessant und, was die Hauptsache ist, frei von Unrichtigkeiten, wohl, weil ihm hier die mathematischen Kenntnisse immerhin gute Dienste leisten konnten. Was er über das Grenznutzenniveau, sowie über das Maximumproblem aussagt, wird uns bei Schumpeter eingehend beschäftigen.

Trotzdem Jevons Buch mehrere Auflagen erlebt hat, hat es keine große Wirkung auf die nationalökonomische Lehre in England gehabt. Erst Marshall [43] hat seine Untersuchungen zu Rate gezogen und nach echt englischem Herkommen mit der alten klassischen Lehre zu vereinen gesucht.

Walras hat seine Theorien drei Jahre später, 1874, aber vollkommen unabhängig von Menger und Jevons in seinen Eléments d'Economie politique pure entwickelt. Als wirklicher Mathematiker durchsetzt er sein Buch mit weit mehr Formeln als Jevons. Alle seine Ausführungen sind klar und genau. Was die Oesterreicher mit Grenznutzen, Jevons mit final degree of utility bezeichnen, das nennt sich bei Walras: la rareté oder le dernier besoin satisfait. Einer seiner Schüler, Vilfredo Pareto [44], hat ein eigenes Wort geprägt: orphélimité élémentaire.

40) Third Edition 1888.
41) A. a. O. S. VI.
42) Siehe oben S. 13.
43) Principles of Economics.
44) Cours d'Econ. pol., 1896, S. 9.

Das Gleichgewichts- und Maximumproblem behandeln wir weiter unten. Ich ziehe es vor, uns zuerst mit dem Werke Schumpeters bekannt zu machen.

Versuchen wir zunächst die grundlegenden Sätze des Schumpeterschen Systems aus dem wenig systematisch angelegten Werke herauszuschälen, und sie ohne Rücksichtnahme auf die Richtigkeit der Voraussetzungen lediglich auf ihre Folgerichtigkeit hin zu verfolgen und zu prüfen. Nachher werden wir unsere Bedenken daran schließen und uns auch gelegentlich mit Schumpeters bisherigen Kritikern auseinandersetzen [45]. Dabei wird sich unsere Kritik naturgemäß mehr auf das »Wesen« der theoretischen Nationalökonomie erstrecken, als auf den »Hauptinhalt« derselben.

Das Werk zerfällt in folgende große Teile:

I. Grundlegung.

II. Das Problem des statischen Gleichgewichts.

III. Die Verteilungstheorie.

IV. Die Variationsmethode und endlich

V. Zusammenfassung dessen, was sich aus dem Vorhergehenden zur Beurteilung des Wesens, Erkenntniswertes und der Entwicklungsmöglichkeiten der theoretischen Oekonomie ergibt.

Wir haben gesehen, wie die österreichische Schule im allgemeinen unter Nationalökonomie die Lehre vom wirtschaftlichen Handeln des Menschen zwecks Befriedigung seiner Bedürfnisse versteht, wie das auch ohne weiteres aus den oben genannten Voraussetzungen hervorgeht. Wie sich der Mensch mit seinen einmal gegebenen Bedürfnissen den Gütern gegenüber verhält, wie er sie verwendet, das ist Objekt der Nationalökonomie.

Das ist nun aber nicht der Ausgangspunkt Schumpeters. Hören wir ihn selber (§ 28):

»Ueberblicken wir irgend eine Volkswirtschaft, so finden wir jedes Wirtschaftssubjekt im Besitze bestimmter Quantitäten

---

[45]) Vgl. Pohle, Zeitschrift f. Sozialw., XII. Bd., 1909, S. 332 ff. — Diehl, Conrads Jahrb., 1909, S. 813 ff. — Othmar Spann, Die mechanisch-mathematische Analogie in der Volkswirtschaftslehre, Arch. f. Soz., XXX. Bd., 1900, S. 786 ff. — Wieser, Schmollers Jahrb, 35. Jahrg., II. Heft, S. 395 ff. — Hans Mayer, Zeitschrift f. Volkswirtsch., Sozialpol. u. Verwaltg. 20. Bd., 1911, 1. u. 2. Heft, S. 184 ff. — Wenn wir auch unsererseits zu Schumpeters System Stellung nehmen, so geschieht dies in der Meinung, daß die vorstehenden Kritiken entweder fehlgegangen sind oder wesentliche Punkte unberührt ließen.

bestimmter Güter. *Am Boden unserer Disziplin liegt nun die Erkenntnis, daß alle diese Quantitäten, welche wir kurz »ökonomische Quantitäten« nennen wollen, in gegenseitiger Abhängigkeit voneinander stehen, in der Weise, daß die Veränderungen einer derselben, eine solche aller nach sich zieht.* Das ist eine einfache Erfahrungstatsache, die so sehr auf der Hand liegt, daß sie kaum einer Erörterung bedarf. *Wir wollen sie ausdrücken, indem wir sagen, daß jene Quantitäten die Elemente eines Systems bilden.* Seien sie also auch *alle zusammen* willkürlich oder zufällig oder wie man das sonst nennen, und welchen Sinn man damit verbinden mag, so können doch nicht *die einzelnen an sich* zufällig und unabhängig sein.

Finden wir nun, daß sie in einer solchen Verbindung stehen, daß zu einer gegebenen Größe einer oder einiger derselben eine gegebene Größe der anderen und nur Eine gehört, so nennen wir das System eindeutig bestimmt. Mit »Gehören« meinen wir hier, daß sich diese Größe der nicht gegebenen Quantitäten von selbst herzustellen strebt und daß, wenn sie einmal eingetreten ist, jede Tendenz zu einer weiteren Aenderung im Systeme fehlt. *Wir nennen diesen Zustand den Gleichgewichtszustand.* Die einzelnen Quantitäten in diesem Zustande nennen wir *normal oder natürlich.*

Unsere Aufgabe ist es nun, wenn uns irgend ein Zustand einer Volkswirtschaft gegeben ist, jene Aenderungen der Quantitäten abzuleiten, welche im nächsten Augenblicke vor sich gehen werden, wenn nichts Unvorhergesehenes eintritt. *Diese Ableitung ist es, die wir »Erklärung« nennen.* Sie wird bewerkstelligt durch *Beschreibung* jener Abhängigkeitsverhältnisse, so daß wir unsere Aufgabe als *Beschreiben unseres Systemes und seiner Bewegungstendenzen* definieren können. Ist dieselbe in eindeutiger Weise möglich, ohne im *Laufe des Gedankenganges* auf *materielle* Sätze anderer Disziplinen Bezug nehmen zu müssen, *so gibt es eine in sich abgeschlossene Disziplin der Oekonomie.* Die Sätze, aus denen die

Beschreibung besteht, nennen wir d a n n »ökonomische Gesetze«, wenn sie von h i n r e i c h e n d e r B e d e u t u n g s i n d. Ihre Gesamtheit macht die Disziplin der »reinen« oder »theoretischen Oekonomie« aus.«

Machen wir nun einen Augenblick Halt und vergegenwärtigen uns das Gesagte. Ausgangspunkt der »reinen« Oekonomie ist für S c h. die Tatsache, daß jedes Wirtschaftssubjekt sich im Besitze einer gewissen Quantität von wirtschaftlichen Gütern bestimmter Qualität befindet. Wie jedes einzelne Individuum in deren Besitz gelangt, darf die Theorie nicht kümmern. Im Gegenteil! Alle Erörterungen, »welche das Vorhandensein aller Güter erklären sollen, also z. B. solche über geographische und klimatische Verhältnisse, über die Natur des Menschen usw.« stellen »fremde Elemente« im System der S c h u m p e t e r schen Oekonomie dar. Das ist S c h.s erster Programmpunkt (§ 118). Nehmen wir ihn also fürs Erste mal hin.

Alle diese Quantitäten stehen unter sich in Abhängigkeit. Denn offenbar wird ein Wirtschaftssubjekt z. B. durch Konsumtion irgend einer Quantität sogleich die Gesamtgröße aller Quantitäten vermindern. Oder wenn das Individuum ein Gut gegen ein anderes austauscht (und das kann geschehen entweder durch Tausch im Handel oder durch Produktion in seinem eigenen Wirtschaftsbetrieb), so hat dies wieder eine Aenderung im Besitzstande des betreffenden Wirtschaftssubjekts zur Folge. Es zeigt sich also eine »allgemeine Interdependenz der ökonomischen Quantitäten« (§ 137). Aendert sich eine Quantität, so zieht das sofort eine Aenderung auch aller andern Elemente nach sich. Wenn in diesem System von Elementen an irgend einer Stelle eine Aenderung auftaucht, so macht sich sogleich die Tendenz geltend, nach S c h. wenigstens, einem neuen Zustand des Systems zuzustreben, wo jede weitere Tendenz zu Aenderungen fehlt. Diesen Zustand des Systems nennt S c h u m p e t e r den Gleichgewichtszustand. Das Objekt der theoretischen Nationalökonomie ist nun ganz einfach, die Beziehungen darzulegen, die zwischen einem Gleichgewichtszustand des Systems von Elementen in e i n e m Zeitmomente und dem Gleichgewichtszustand des Systems von Elementen in einem unmittelbar darauf folgenden Zeitpunkt bestehen, wenn nämlich inzwischen eine Aenderung des ersten Gleichgewichtszustandes erfolgt ist. Diese Beziehungen will S c h. beschreiben und die Beschreibung ist nach ihm wissen-

schaftliche »Erklärung«. Die Sätze, aus denen diese Beschreibung dann besteht, sind für ihn die »ökonomischen« Gesetze, vorausgesetzt allerdings, daß sie ihm als hinreichend bedeutungsvoll erscheinen.

Nun haben wir bei Betrachtung der österreichischen Schule schon erfahren, daß der Wert der Güter variiert mit der Quantität derselben. Das tritt besonders auch bei Jevons hervor: We may state as a general law, that the degree of utility varies with the quantity of commodity, and ultimately decreases as that quantity increases [46]). Das ist eine unbestreitbare Tatsache. Diese bildet nun im Systeme Sch.s eine 2. Voraussetzung, ein 2. Datum. Mit anderen Worten, die Nützlichkeitskurve, oder, da Schumpeter sie mit Recht mit der Wertkurve identifiziert (§ 99), die Wertkurve oder Wertfunktion ist der zweite Ausgangspunkt der theoretischen Oekonomie.

Das ist nun nicht gerade neu. Denn schon Walras schreibt in seinem Buche (S. 99): Les courbes d'utilité et les quantités possédées, tels sont donc . . . les éléments nécessaires et suffisants de l'établissement des prix courants ou d'équilibre; und Sch. bekräftigt nur diesen Satz, wenn er meint (S. 99): »Wertfunktionen und Gütermengen, das ist alles, was es auf unserm Untersuchungsgebiete gibt, alles, woraus sich unser Bild der Wirklichkeit zusammensetzt.«

Diese Gütermengen nun sind gegebene Größen, die durch die Statistik erfaßt werden können. Schon Jevons setzte große Hoffnungen auf die Ausbildung der Statistik in der Zukunft, um so der Theorie konkrete, zahlenmäßige Daten als Unterlage liefern zu können (S. 10 und 21 bei Jevons). Aber wie gelangt man zu den Wertfunktionen? Höchst einfach nach Sch. (S. 70 ff.): »Man braucht nur die einzelnen Wirtschaftssubjekte abzufragen, was sie für eine bestimmte Menge irgend eines Gutes zu geben bereit seien, lieber, als darauf zu verzichten, so werden sie so gut wie immer eine bestimmte Antwort erteilen. Stets wird für jedes Wirtschaftssubjekt und jede Menge eines Gutes eine Menge irgend eines andern Gutes angegeben werden können, die es zu geben bereit ist, während bei einem nur um wenig größeren »Preise« kein Tausch mehr zustande kommt. . . . Und fragen wir dieselben Leute in demselben Zeitpunkte, was sie für eine andere bestimmte Menge desselben Gutes zu

[46]) A. a. O. S. 53.

geben bereit wären, lieber, als auf sie zu verzichten, wobei wir darauf achten müssen, daß diese Menge nicht etwa andere Verwendungen ermögliche, als die erste. Notieren wir wiederum die Antwort. Wiederholen wir unsere Frage so oft als möglich. Nehmen wir an, daß die befragten Wirtschaftssubjekte gegebenenfalls wirklich so und unter denselben Verhältnissen immer so handeln würden, eine Annahme, die sicherlich nicht stets, wohl aber annähernd in genügend weitem Maße mit der Wirklichkeit übereinstimmt«.

Lassen wir vorerst einmal Sch.s übergroßes Vertrauen in die Urteilsfähigkeit seiner geduldigen Wirtschaftssubjekte unbeanstandet und verfolgen, was er mit den so erhaltenen Antworten anfängt? Hören wir zu (S. 71): »Nun tragen wir für jedes Wirtschaftssubjekt die verschiedenen Mengen auf der Abszissenachse eines rechtwinkligen Koordinatensystemes und die Preise, die uns dasselbe angegeben hat, als Ordinaten auf. Und endlich verbinden wir die gewonnenen Flächenpunkte durch Interpolation zu einer kontinuierlichen Kurve und fingieren, daß das Wirtschaftssubjekt innerhalb eines gewissen Intervalles für jede, durch irgend eine Abscisse versinnlichte Menge den durch die zugehörige Ordinate gegebenen Preis geben würde, wenn es sie nicht billiger erhalten kann. Das letztere ist eine Fiktion, weil nicht jede Menge in praxi möglich ist, da viele Güter nicht beliebig teilbar und auch die physisch beliebig teilbaren nur in gewissen Quantitäten getauscht werden können. Die durch diese Kurve veranschaulichte Funktion nun ist alles, was wir brauchen, zugleich alles, was die Oekonomen wirklich erreichen, wenn sie Wertpsychologie treiben. Durch jede weitere Begründung wird ihre Natur nicht geändert, sie wird nur verschleiert.« Gütermengen und Wertfunktionen sind alle Voraussetzungen Sch.s. Darin liegt nun rein methodisch nichts Ungehöriges. Es fragt sich nur, ob sie fruchtbar sind [47]).

Dies führt uns einen Schritt weiter.

Auf Grund der genannten Elemente handelt es sich nun bei Sch. darum, den Gleichgewichtszustand aller dieser ökonomischen Quantitäten zu definieren; und zwar den statistischen Gleich-

[47]) Einschalten möchte ich noch, daß diese Wertfunktionen aus zwei Komponenten bestehen: Wertschätzung des zu erhaltenden und Wertschätzung des hinzugebenden Gutes.

gewichtszustand, da die reine Theorie es nach S c h. nur mit ihm zu tun hat. Damit nähern wir uns nach S c h.s Auffassung dem eigentlichen Probleme der theoretischen Nationalökonomie, das darin zu bestehen hat, »den Gleichgewichtszustand der ökonomischen Quantitäten zu beschreiben und gewisse Variationen desselben« (S. 198). Wir haben schon einen Ausspruch S c h.s zitiert, wonach im Gleichgewichtszustand jede Tendenz zu einer Aenderung im Systeme fehlt. Es ist dies also ein Zustand, wo es zu keinem Tauschakt unter den Wirtschaftssubjekten kommt, wo vielmehr jeder einzelne seinen Besitz an Güterquantitäten behält und nicht weiter zu veräußern trachtet. Wann ist dies der Fall? Offenbar dann, wenn der Mensch auf dem Wege des ökonomischen Tausches zu keinem Tauschvorteil zu kommen glaubt, d. h. wenn bei einem Tausche die zu erhaltenden Güterquantitäten einen gleichen subjektiven Wert besitzen wie die hinzugebenden, so daß also jedes Interesse abhanden ist, diesen Tauschakt überhaupt auszuführen. In diesem Falle abeı hat sicherlich das Wirtschaftssubjekt alle seine Bedürfnisse gleichmäßig bedeckt, d. h. die dringendsten Bedürfnisse durch verhältnismäßig größere Quantitäten, die weniger dringenden durch verhältnismäßig geringere Quantitäten, so daß in der Skala der Bedürfnisse alle Bedürfnisse bis zur gleichen Höhe befriedigt sind. Mit andern Worten: Welches Gut wir immer erwerben, stets werden wir bei einer gewissen Menge Halt machen und zum Eıwerbe eines andern übergehen. In der Ausdrucksweise der österreichischen Schule heißt dies, »daß jedes Gut in solcher Menge erworben wird, daß die zuletzt erworbenen Teilmengen aller, gleichintensive Bedürfnisregungen befriedigen« (S. 131). Damit haben wir das berühmte Gesetz vom G r e n z n u t z e n niveau ausgesprochen. J e v o n s schon hat es folgendermaßen ausgedrückt (J e v o n s S. 139): The theory thus represents the fact, that a person distributes his income in such a way as to equalise the utility of the final increments of all commodities consumed.

Gegen dieses Gesetz sind verschiedene Einwürfe gemacht worden [48]). Als Ausdruck einer allgemeinen Tendenz darf man es jedoch für richtig halten. Im Grunde genommen ist es nur eine banale Erfahrung und braucht nicht besonders mathematisch abgeleitet zu werden wie bei S c h.

Hier im Zusammenhang mit dem Gleichgewichtsproblem ge-

[48]) So von H a n s M e y e r a. a. O.; s. o. S. 33.

winnt dieses Gesetz vom Grenznutzenniveau eine fundamentale Bedeutung. Da, wie gesagt, im Gleichgewichtszustand jeder Tauschakt aufhört, muß offenbar die Bedingung erfüllt sein, daß die Wertfunktionen für jede Wertveränderung die Größe Null ergeben (S. 198). Das ist selbstverständlich, denn »dadurch ist ja der Gleichgewichtszustand definiert und deshalb heißt er so« und »die Differentialrechnung lehrt uns, daß an dieser Stelle, an der gewisse Differentialquotienten, welche eben das Maß der Veränderungen darstellen, gleich der Null sind, verschwinden, gewisse Funktionen — das sind in unserem Falle die Wertfunktionen — einen Maximalwert annehmen«; damit sind wir glücklich bei dem berühmten und berüchtigten Maximumprobleme angelangt, das bei den mathematischen Nationalökonomen eine so überragende Rolle spielt (S. 196 ff.). »Der exakte Inhalt des Maximumtheorems, der Kern alles dessen, was über dieses vielumstrittene Problem jemals gesagt wurde, ist also nichts anderes als der Satz: Im Gleichgewichtszustande liegt keine Tendenz zu weiteren Veränderungen vor. Und die Rolle, die dieser Satz spielt in der Theorie, ist lediglich die, den Gleichgewichtszustand, also das, was zu untersuchen unsere Hauptaufgabe ist«, schreibt Sch., »zu definieren und sodann, uns zur Feststellung jenes Preises zu helfen, welcher bestehen muß, wenn Gleichgewicht herrschen soll« (S. 199).

»Damit haben wir die uns beschäftigende Frage beantwortet: Das Maximumtheorem drückt das Abhandensein von Tendenzen zu Veränderungen in unserem System aus und ist im wesentlichen eine Bestimmungsgleichung zur Fixierung des Gleichgewichtszustandes desselben. Alles übrige daran ist für die Theorie unwesentlich und das tiefe soziale Problem, das damit in Verbindung gebracht wurde, berührt dieselbe nicht.« (S. 200.)

Man muß sich nämlich klar darüber sein, daß das Maximumtheorem folgendes ausdrückt: »Im Gleichgewichtszustand erhält jeder Tauschende ein Maximum an Wert oder wohl gar an ‚Befriedigung'«. Selbstverständlich aber bedeutet Maximum an Wert nicht Maximum an wirtschaftlichem Wohlergehen. Das ist durchaus auseinanderzuhalten. Sch. geht ja in seinen Voraussetzungen aus vom gerade vorherrschenden Güterbesitz der einzelnen Individuen und untersucht, bei welchem Preise das Gleichgewicht

zustande kommt, so nämlich, daß kein Wirtschaftsubjekt mehr zu tauschen wünscht, weil eben jeder weitere Tauschakt keine neue Bedürfnisbefriedigung gewähren würde. Dieser Gleichgewichtszustand der reinen Theorie mit seinem Maximum an Befriedigung trifft demnach zu unter den gezeichneten Voraussetzungen sowohl für eine Gesellschaft mit den größten Besitzunterschieden unter den einzelnen Klassen, als auch für eine ganz primitive Gesellschaft, wo von Kultur und Reichtum kaum die Rede ist. Die Sozialpolitik hat also mit dieser rein theoretischen Erörterung des Maximumproblems ganz und gar nichts zu tun [49]).

Der Gleichgewichtszustand ist nun für irgend ein Wirtschaftsobjekt dann verwirklicht, wenn sich an ihm das Gesetz des Grenznutzenniveaus erfüllt. Nehmen wir der Einfachheit halber an, in der Volkswirtschaft kämen nur 2 Marktgüter, A und B, vor. Ein gewisses Wirtschaftssubjekt besitze eine gewisse Menge an Gütern A und B. Die Marktrelation des Gutes A zum Gute B betrage 1 : 3. Das Gut A besitze für unser Wirtschaftssubjekt einen mindestens dreimal größeren Grenznutzen als das Gut B, d. h. es ist vorläufig geneigt, für eine Einheit an A auf dem Markte drei Einheiten an B hinzugeben. Es wird so lange diese Tauschoperation vollziehen, als jene drei Einheiten an B einen geringeren Grenznutzen besitzen als eine Einheit an A. Mit wachsender Menge an Einheiten des Gutes A, die in seinen Besitz gelangen, sinkt aber sein Grenznutzen, während umgekehrt mit abnehmender Menge an Einheiten des Gutes B dessen Grenznutzen steigt. Es tritt nun offenbar ein Punkt ein, wo der Grenznutzen des Gutes A gleich groß wird dem Grenznutzen des Gutes B. In diesem Zeitmoment verzichtet unser Wirtschaftssubjekt auf jeden weitern Tausch bei dem herrschenden Marktpreis der beiden Güter, weil ihm kein Tauschvorteil mehr winkt. Und in eben diesem Zeitpunkte ist der reziproke Wert des Grenznutzenverhältnisses der beiden Güter für unser Wirtschaftssubjekt gleich geworden der Tauschrelation derselben Güter auf dem Markte. Das ist klar. Unser Individuum befindet sich demgemäß im Gleichgewichtszustand und hat ein Maximum an Befriedigung unter den gegebenen Umständen erreicht.

Damit ist nicht gesagt, daß nun in dem gleichen Zeitpunkte auch alle andern Wirtschaftssubjekte einer Volkswirtschaft ihre eigenen Grenznutzenniveaus verwirklicht haben, zu einer Maxi-

[49]) Vgl. Böhm-Bawerk (Grundzüge II. Teil S. 510 ff.).

malbefriedigung gekommen sind, mit einem Wort, im Gleichgewichtszustand stehen! Nichts ist wahrscheinlicher, als daß sie vielmehr weiter zu tauschen wünschen, gerade in dem Bestreben, ihre eigenen, höchst persönlichen Grenznutzenniveaus ebenfalls zu verwirklichen. Damit sich nun jene Wirtschafter, die sich bereits im Gleichgewichtszustande befinden, dazu bewegen lassen, weiter zu tauschen, werden die übrigen, bei denen sich die Grenznutzen noch nicht nivelliert haben, gezwungen sein, einen etwas höheren Preis als den gerade herrschenden Marktpreis anzubieten; damit stören sie sogleich den Gleichgewichtszustand der bisherigen Tauschpartner: deren Grenznutzenverhältnis entsprach ja dem bisherigen Marktpreis; es wird nun auch für sie wieder vorteilhaft, weiter zu tauschen bei dem höhern Marktpreis; und zwar tauschen sie so lange, bis der (steigende) Grenznutzen des hinzugebenden Gutes gleich ist dem (fallenden) Grenznutzen des angebotenen Gutes und sich somit von neuem ein Grenznutzenniveau einstellt. Während so der Marktpreis für das Gut B stieg, wurde es den Abgebern des Gutes B ermöglicht, ihre Bedürfnisbefriedigung weiter zu treiben als bis anhin, d. h. ihr ursprüngliches Grenznutzenniveau weiter zu nivellieren.

Solange demnach irgend ein Wirtschaftssubjekt noch nicht in den Gleichgewichtszustand eingetreten ist, wird es auch fernerhin eine Nachfrage entwickeln, bis endlich alle Individuen sich im Gleichgewichte befinden und jede weitere Tendenz zu einer Aenderung des Marktpreises aufhört zu wirken. Dieser Marktpreis nun, der allen Wirtschaftssubjekten einer Volkswirtschaft ein Grenznutzenniveau herstellt und allen zugleich eine Maximalbefriedigung gewährt, ist nichts anderes als der Gleichgewichtspreis. Beim Gleichgewichtspreise verhalten sich somit die Grenznutzen aller Güter für alle Individuen umgekehrt, wie die bezüglichen Tauschrelationen. Dieser Gleichung kommt bei den mathematischen Nationalökonomen die größte Bedeutung zu. So heißt es bei Jevons (a. a. O. S. 95): The keystone of the whole Theory of Exchange, and of the principal problems of Economics, lies in this proposition: — The ratio of exchange of any two commodities will be the reciprocal of the ratio of the final degrees of utility of the quantities of commodities available for consumption after the exchange is completed. Walras (S. 101) drückt dasselbe Gesetz folgendermaßen aus: Les prix courants ou prix d'équilibre sont égaux aux rapports des raretés. Soit autrement: Les

valeurs d'échange sont proportionelles aux raretés. Schumpeter nimmt den Mund voller: »Ein Gürtel von Gleichungen begrenzt den wirtschaftlichen Machtbereich des Individuums« (S. 132) und ferner: diese Gleichungssysteme »sind Kern und Grundstein der reinen Oekonomie, ihr alpha und omega, enthalten die ganze reine Theorie in unce« (214) [50]).

Unsere »vulgäre« Ableitung des Gleichgewichtszustandes stützt sich, wie leicht ersichtlich, auf eine ganz bestimmte, wesentliche Voraussetzung, die der freien Konkurrenz. Erfreulicherweise mißt Sch. diese freie Konkurrenz an einem sehr feinen Maßstabe; er verlangt dreierlei, bis sie voll und ganz zur Geltung kommen könne: 1. Die Zahl der Individuen muß unendlich sein; 2. alle Güter müssen unendlich teilbar sein [51]) und 3. jedes Wirtschaftssubjekt muß mit jedem andern tauschen können (271).

Freie Konkurrenz existiert also nie und nirgends, gibt er selber zu und so kann es, werden wir einschalten, in Wirklichkeit auch nie zu einem mathematisch genauen Gleichgewichtspreise kommen (abgesehen von dynamischen Störungen!). Aber sicherlich wird unter freier Konkurrenz immerhin eine Tendenz zur Verwirklichung des mathematischen Gleichgewichtspreises vorhanden sein, nie aber der Gleichgewichtspreis selber. — Wir dürfen dieses Ergebnis im Laufe der folgenden Ausführungen nie aus dem Auge verlieren.

Nachdem wir uns so über das Wesen des Gleichgewichtszustandes in der Volkswirtschaft aufgeklärt haben, erübrigt uns noch, die zwei großen Probleme, die Schumpeter mit ihm verbindet, zu prüfen. Wie wir schon wissen, hat die reine Oekonomie zwei Aufgaben zu lösen:

1. Beschreibung des Systems von abhängigen Quantitäten im Gleichgewichtszustande.

2. Beschreibung der Bewegungsgesetze dieses Systems, wenn eine Aenderung erfolgt, die zu einem neuen statischen Gleichgewichtszustande führt.

Die Beschreibung des Systems im Gleichgewichte ergibt nun

---

[50]) Diesen Zeitmoment, in dem für alle Wirtschaftssubjekte der Gleichgewichtspreis gilt, kann man für die Zwecke der Theorie auf eine längere Spanne Zeit ausgedehnt denken, so nämlich, daß in der Zwischenzeit die Individuen ihre gewohnten Tauschakte ausüben (natürlich mit subj. Tauschgewinn), am Ende der Zeitperiode aber immer das Grenznutzenniveau erreicht ist.

[51]) Dieses Punktes sind sich auch Walras (S. 133 a. a. O.) und Jevons (S. 119 a. a. O.) sehr wohl bewußt.

bei Schumpeter die Theorie des Wertes und Preises, die Geldtheorie, sowie die Theorie der statischen Einkommenszweige (Lohn und Grundrente) als Anwendungen der Preistheorie; zum Teil bildet sie auch eine Theorie des Sparens. Hingegen verweist Sch. die Theorie des Kapitalzinses und des Unternehmergewinns in die Dynamik. Hier nochmals auf Einzelheiten der Wert- und Preistheorie einzugehen, wäre nicht angebracht, da wir sie bei Behandlung der österreichischen Schule genügend erörtert haben. Sicher gehören aber gerade diese Kapitel des Sch.-schen Werkes zu den bedeutendsten und glänzendsten Partien. Es genügt hier, zu betonen, daß Sch. mit den Oesterreichern, sowie Jevons und Walras, jeden Dualismus in der Erklärung von Angebot und Nachfrage verpönt, vielmehr im Gegensatz zu den Disutilitytheoretikern [52]) bei beiden dasselbe Erklärungsprinzip anwendet: das Wertprinzip. Die Angebotskurve ist bei ihm nur eine umgekehrte Nachfragekurve, d. h. eine Wertkurve der Produktionsgüter (S. 230). Man braucht deshalb zu ihrer Ermittlung nicht erst die Preise von den Produzenten zu erfragen, sondern kann sie ohne weiteres aus der Nachfragekurve ableiten.

Womit wir uns jetzt beschäftigen wollen, das ist das zweite Problem der reinen Oekonomie, das die spezifische Neuerung Sch.s bildet, und seinem ganzen Systeme sein eigentümliches Gepräge verleiht:

»Gegeben irgend ein Zustand der Volkswirtschaft im Gleichgewichte und eine bestimmte Störungsursache; wie werden sich Preise und Einkommen ändern?« (446). »Die Betrachtung des Systemes im Gleichgewichte lehrt uns — populär gesprochen —, was seine einzelnen Elemente, was namentlich die statischen Einkommen »sind« und sodann ihre eindeutige Bestimmtheit .... Das Allernächste, was wir nun weiter zu erfahren wünschen, sind die Bewegungsgesetze jener Größen. Es ist das das zweite große Problem, die zweite Gruppe von Resultaten der exakten Oekonomie« (443). Um diese Bewegungsgesetze zu finden, benutzt Sch. eine besondere mathematische Methode: die Variationsmethode. Sie besteht in folgendem Vorgange (S. 451): »Unser System befinde sich im Gleichgewichte, wobei, wie wir sahen, alle seine Elemente eindeutig bestimmt sind. Man vergrößert oder verkleinert nur eines derselben um eine kleine Größe. Dann beobachtet man, was geschieht. Alle anderen Elemente werden

[52]) Vgl. Böhm-Bawerk, Der letzte Maßstab des Güterwerts.

sich ebenfalls ändern, nicht in gleichem Maße, manche, die meisten sogar nur unmerklich, aber dennoch alle. Daß eines oder das andere gleich bliebe, ist zwar nicht völlig unmöglich, würde aber, wenn keine äußere Macht das versucht, wovon wir ebenso absehen wie von neuen Eingriffen oder nicht wirtschaftlichen Gegeneinflüssen gegen unsere betrachtete Störung, nur einen ebenso unwahrscheinlichen wie prinzipiell bedeutungslosen Zufall darstellen. Denn wenn, wie wir sahen, alle Elemente durcheinander bestimmt sind, so kann, nachdem eines sich geändert hat, nicht mehr derselbe Zustand unser Nutzenmaximum liefern und somit nicht mehr der Gleichgewichtszustand sein. Es ist ja leicht ersichtlich, daß dann nicht mehr alle Bedürfnisse gleich befriedigt, daß die Grenzennutzenverhältnisse infolge der Aenderung einer der Mengen, die sie bestimmen, nicht mehr gleich sind und daß daher im Sinne unserer Annahmen eine Tendenz zur Aenderung besteht. Und die Beobachtung dieser Aenderungen nun gibt uns eben die Bewegungsgesetze, die wir suchen, sie gibt uns alles, was die reine Oekonomie für diese Probleme zu leisten vermag. Die Variationen erfolgen als Reaktion gegen die Störung des Gleichgewichts und führen einen neuen Gleichgewichtszustand, der ebenso eindeutig bestimmt ist, wie der frühere, herbei, und man kann unser Vorgehen auch dahin ausdrücken, daß wir den neuen Gleichgewichtszustand zu finden und mit dem früheren zu vergleichen haben, woraus sich dann unsere Resultate ergeben.«

Ziel dieses Verfahrens ist, »einen bestimmten Zustand der Volkswirtschaft aus einem andern, gegebenen rein ökonomisch zu erklären oder aus einem gegebenen auf einen künftigen zu schließen. Das muß sogar unser Endziel sein« (447). Diese »Methode ist nichts anderes, als eine Ausarbeitung der bekannten Preisbildungsgesetze oder, wie man populär, aber wenig korrekt sagen kann, der Gesetze von Angebot und Nachfrage. . . . . Wie sich die Preise gestalten, wenn sich etwas im Systeme ändert, das legt sie erschöpfend dar, soweit das allgemein möglich ist« (452). Sch. glaubt auf diese Weise systematisch alle jene Schlüsse aus der Gestalt der Angebots- und Nachfragefunktionen ziehen zu können, die überhaupt möglich sind. »In der Tat«, meint Sch., »was ich die Variationsmethode nannte, ist nichts anderes, als der exakte Ausdruck dessen, was über-

all dort geschieht, wo etwa zwei Politiker über Schutzzoll und Freihandel streiten, soweit sie sich ökonomischer Argumente bedienen« (475). »Sagt jemand, daß ein Getreidezoll das Brot verteure, so liegt in diesem Urteile in nuce unser ganzes exaktes Raisonnement« (488).

Wie groß dürfen nun aber diese Aenderungen im Systeme der Güterquantitäten sein, damit ein neues statisches Gleichgewicht auf Grund der bereits bekannten Gleichungen entstehen kann? Offenbar würde ja jede größere Aenderung unfehlbar neue dynamische Erscheinungen hervorrufen und ein statisches Gleichgewicht überhaupt nicht wieder aufkommen lassen. Denn das ist Voraussetzung, »genau genommen gilt ja das Wertsystem und überhaupt alles, was es auf unserem Untersuchungsgebiete gibt, nur für eine ganz bestimmte Menge von Gütern bestimmter Art. Ferner nur auf eine bestimmte Art zu wirtschaften, wozu auch ganz bestimmte Tauschakte gehören, deren Resultat schon, in der Weise, die wir darlegten, in der Wertfunktion der Preisgüter erscheint. Eigentlich darf sich gar nichts von allem dem ändern, und würde durch eine »Störungsursache« z. B. bewirkt, daß eine Gütermenge, die A bisher gegen eine andere des B einzutauschen pflegte, nun zu etwas anderem verwendet wird, so sind die Folgen nicht zu überblicken« (457). Also: nur kleine Aenderungen können berücksichtigt werden. Das hat den andern Vorteil, daß die Infinitesimalrechnung anwendbar ist. Zwar gilt diese bekanntlich nur für unendlich kleine Aenderungen, aber um überhaupt zu brauchbaren Resultaten zu kommen, glaubt Sch. ohne Gefahr einfach kleine Aenderungen vornehmen zu können. Dagegen ist in der Tat nichts einzuwenden, denn auch in der Astronomie werden bei Anwendung des Infinitesimalkalküls anstatt unendlich kleiner Aenderungen einfach kleine Aenderungen eingeführt, um zu wissenschaftlich bedeutsamen Ergebnissen zu gelangen. Es braucht ja nur die eine Voraussetzung erfüllt zu sein: im Wertsystem darf sich nichts ändern. »Wann ist das nun der Fall? Ersichtlicherweise dann, wenn die Mengenänderung so klein ist, daß das betroffene Individuum dadurch nicht veranlaßt wird, seine Produktions- und Konsumkombinationen wesentlich zu ändern. Alle Güter verwendet es dann wie bisher und zu denselben Zwecken wie bisher. . . .

. . . . Wird ein gewisser Zoll auf einen Tauschakt gelegt, so werden die Parteien weitertauschen, wenn er nicht prohibitiv ist,

aber vielleicht etwas geringere Mengen. Dann erübrigen sie z. B. von den Gütern, die sie bisher austauschten, etwas, das aber nicht ausreicht, große neue Erscheinungen hervorzurufen, sondern eben benachbarten Verwendungen zugeführt wird« (459). Denn »das Gleichbleiben der Wertfunktionen, d. h. also der menschlichen Natur, der Geschmacksrichtungen usw. ist . . . wesentlich« (S. 456). »Unsere Methode ist also essentiell statisch« (S. 460) und gilt auch nur für kurze Zeiträume. »Nicht bloß deshalb ist unser System entwicklungslos, weil in dasselbe keine Tendenz zur Entwicklung aufgenommen ist und weil überdies eine Entwicklung die Daten, die wir nicht entbehren können, zertrümmern würde, sondern auch, weil die Wirkungen, die rein ökonomisch und zwar statisch sich erklären lassen, neben viel großartigeren jedes Interesse verlieren« (S. 462). Aber Sch. tröstet sich damit, daß die Geltung seiner Resultate oft weiter reiche, als die ihrer Voraussetzungen (S. 463). Also: Die Variationen dürfen nicht zu groß sein, aber immerhin merklich (S. 405).

Damit scheint mir das Wesen des Schumpeterschen Systems eingehend genug dargestellt zu sein, um nun darauf als Grundlage zu einer Kritik desselben schreiten zu können. Diese wird sich auf die Beantwortung der folgenden Grundfrage zuspitzen:

Gelangt die theoretische Nationalökonomie durch die Anwendung der Mathematik zu wirklicher Exaktheit, d. h. Eindeutigkeit ihrer Resultate?

Schumpeter glaubt eine »kleine exakte Insel von Wissen« (S. 525) innerhalb des ganzen Meeres der Kulturwissenschaften gefunden zu haben: gerade die theoretische Oekonomie. Von ihr behauptet er, daß sie eine exakte Wissenschaft sei, wie etwa die reine Mechanik (S. 533), und daß sie »im großen und ganzen und wenigstens im Wesen für jeden Zustand der Wirtschaft, besonders auch für die »verkehrslose«, »geschlossene« oder »isolierte« gelte«. Alle andern Bestandteile der Nationalökonomie seien entweder wertlos oder sie gehörten wesentlich andern Gebieten an, die andere Methoden erforderten. »Deshalb halten wir uns für berechtigt, das Gesagte als den Kern der Oekonomie zu bezeichnen. . . . Unsere Disziplin ist . . . . eine in sich geschlossene, autonome Provinz des Reiches des Wissens« (523). Und endlich: »Für die quantitative Betrachtungsweise plaidieren wir hier, für die exakteste, die einzig wirklich exakte Form des Gedankenganges, für die Mathematik« (S. 454).

Es ist zweifellos, daß die Mathematik auf Grund gewisser Annahmen die größte Ausbeute und ganz exakte Resultate daraus zu ziehen imstande ist. Sie ermöglicht ferner, und das ist ein sehr großer Vorteil, die Wirkung einer kleinen Aenderung auf beliebig viele Größen genau zu verfolgen. Wenn es uns also möglich wäre, mit Hilfe der Mathematik die Wirkung der Erhöhung eines Zolls auf eine beliebig große Menge von Gütern genau zu ermitteln, was ja bei der gewöhnlichen theoretischen Behandlung äußerst schwierig ist, so wäre uns der Dienst der Mathematik unbezahlbar und wir müßten Sch. für seine neue Wegleitung äußerst dankbar sein. Sch. zeigt denn auch in der Tat an einem konkreten Beispiele (S. 484 ff.), wie mit Hilfe der Differentiation und Integration die Wirkung der Erhöhung einer Steuer auf die Einheit eines Gutes (von im ganzen zwei) auf die Größe der nunmehr produzierten Gütermengen, sowie auf deren Preise, berechnet wird. Aber da ist nun eben ein unseres Erachtens ausschlaggebender Einwand gegenüber dieser vermeintlichen Exaktheit zu machen.

Diese ganze mathematische Ableitung, die an sich weiter nicht anzuzweifeln ist, gilt nur für das System der Quantitäten im Gleichgewicht, d. h. für Gleichgewichtspreise und diese letztern wiederum nur dann, wenn sich jenes Gesetz vom Grenznutzenniveau erfüllt. Nun hat aber Sch. selber ausdrücklich zugegeben, daß die freie Konkurrenz niemals zutrifft, so daß also tatsächlich niemals Gleichgewichtspreise in der Volkswirtschaft vorkommen. Wenn nun Sch. etwa die bestehenden Güterpreise als Ausgangspunkt seiner mathematischen Deduktionen heranzieht, die er nur an Gleichgewichtspreisen vornehmen dürfte, so sind seine Resultate, trotz der Mathematik, offenkundig falsch, weil eben die Voraussetzung falsch ist. Zwar ist sich Sch. darüber klar, daß seine Resultate wegen der ökonomischen Störungen sich nicht immer an der Wirklichkeit verifizieren lassen werden; doch könnte er versucht sein, den Wert dieser mathematischen Ableitung gerade darin zu sehen, daß sie gestatte, die Wirklichkeit mit dem Bilde der Theorie zu vergleichen und auf diese Weise die Bedeutung der dynamischen Störungen und Einflüsse genauer als bisher zu erfassen. Aber dieser Vergleich ist gar nicht möglich, weil die Veränderung, die Sch. am idealen Gleichgewichtspreise vornehmen läßt, und die Veränderungen, die in der Wirklichkeit an den Marktpreisen vor

sich gehen, tatsächlich unvergleichbare Größen sind, denn Gleichgewichtspreis und Marktpreis fallen nicht zusammen. Es steht jedermann frei, ob Freihändler oder Schutzzöllner, den Marktpreis als Gleichgewichtspreis zu betrachten oder auch nicht, je nach seinem Dafürhalten, solange es den mathematischen Nationalökonomen nicht gelingt, die tatsächliche Uebereinstimmung nachzuweisen. Darüber braucht man sich aber keinen Illusionen hinzugeben, daß jenes »Abfragen« der Volkswirtschaftssubjekte bezüglich deren Wertfunktionen unmöglich ist, zum mindesten aber ganz ungenaue Resultate liefern würde.

Jene so sehnlich herbeigehoffte mathematische Exaktheit ist also im Systeme S c h.s nicht vorhanden. Ich halte den vorstehenden Einwand für den entscheidenden. Die Unbrauchbarbeit der Variationsmethode in der theoretischen Nationalökonomie scheint mir damit vollauf dargetan. Der Vollständigkeit halber möchte ich aber immerhin noch einige andere Einwürfe geltend machen.

Nehmen wir an, der Marktpreis sei ein wirklicher Gleichgewichtspreis und S c h. dürfe demgemäß mit seiner Variationsmethode operieren. Wie will nun aber S c h. nachweisen, daß die Aenderung, die er am Gleichgewichtspreise vornehmen läßt, nicht zugleich auch die Wertfunktionen seiner Wirtschaftssubjekte stört?

Das wäre nur durch erneutes »Abfragen« möglich. Aber war ein erstmaliges »Abfragen« schon eine Ungeheuerlichkeit, so noch viel mehr ein zweites kurze Zeit darauf. Es ist also nicht einzusehen, wie groß überhaupt jene Aenderung sein darf, damit die Wertfunktionen sich nicht selbst auch ändern, was sie bekanntlich der Voraussetzung gemäß nicht dürfen. Da ist offensichtlich ein weiteres Moment der Willkür, das zum ersten tritt, vorhanden. Ueber die Größe dieser Aenderungen im statischen Gleichgewicht würden sich voraussichtlich Freihändler und Schutzzöllner kaum einigen können.

Endlich sei noch ein drittes Argument angeführt: Auf welche Spanne Zeit soll sich jene Aenderung erstrecken dürfen? Das ist offenbar wesentlich, denn jede Aenderung wird Zeit in Anspruch nehmen, um überhaupt eine Wirkung hervorbringen zu können. Auch hier müßte S c h. wieder sein »exaktes« Resultat durch »Abfragen« zu verifizieren versuchen. Kann er dies nicht, so wird eben jedermann, je nachdem entweder eine kurze Spanne Zeit, oder

eine längere ins Auge fassen. In beiden Fällen wird aber die Vergleichung mit dem auf mathematischem Wege erlangten Resultate (d. h. dem neuen Gleichgewichtspreise) ein völlig verschiedenes Bild ergeben: im einen Falle konnte sich die Aenderung im Systeme noch nicht nach allen Richtungen hin und auf alle in Betracht fallenden Güter ausdehnen, im andern traten inzwischen dynamische Erscheinungen zutage. Hier demnach ein drittes Moment der Willkür.

(Diese beiden letzten Einwände treten, um dies nochmals zu betonen, nur dann in Funktion, wenn die tatsächlichen Marktpreise wirkliche Gleichgewichtspreise sein sollten.)

Erledigen wir nun noch die Frage nach der grundsätzlichen Anwendbarkeit der Mathematik in der Nationalökonomie, nachdem wir eben ihre praktische Unbrauchkarkeit erwiesen haben.

Othmar Spann[53]) glaubte der mathematischen Behandlungsweise der Nationalökonomie dadurch den Todesstoß zu versetzen, daß er die Behauptung aufstellte, der Kausalitätsbegriff in der mechanischen Vorstellungsweise setze ein direktes Abhängigkeitsverhältnis von Quantitäten voraus. Er meint, es sei gar keine unmittelbare Kausalbeziehung oder funktionelle Verknüpfung zwischen Gütermengen in der Volkswirtschaft gegeben, sondern die eigentliche Verursachung, die primäre Gesetzmäßigkeit liege in den wirtschaftlichen Handlungen, sofern sie Mittel für wirtschaftliche Ziele sind. Die Aenderungen in den Quantitäten der Güter seien nur äußerliche Nebenerfolge menschlichen Handelns, nur sein Spiegelbild oder Schattenspiel. Nicht die Gütermengen als solche seien Gegenstand der nationalökonomischen Betrachtung, sondern die wirtschaftlichen Handlungen der Menschen, da sie das Primäre seien.

Dieser Widerlegungsversuch ist nicht gelungen; wäre er richtig, so könnte es ja auch keine mathematische Physik und Astronomie geben! Denn auch im Reiche der Natur wirken nicht etwa die Quantitäten als solche unmittelbar aufeinander, sondern die Kräfte sind es, die die Bewegung und Veränderung der Massen in Raum und Zeit veranlassen; diese Kräfte aber können von der Wissenschaft nicht direkt gemessen werden, sondern eben nur in ihren Wirkungen auf die Massen in Raum und Zeit. So kann beispielsweise die Anziehungskraft der Erde nicht unmittelbar gemessen werden, sondern nur in ihrer Wirkung

[53]) Siehe Anmerk. zu S. 52.

auf die Schwingungen des Pendels. In der Nationalökonomie liegt im Grunde genommen derselbe Fall vor: hinter den Quantitäten wirken in der Tat als Kräfte die menschlichen Bedürfnisse. Die Intensität der Bedürfnisbefriedigung irgend eines Wirtschaftssubjekts kann ein anderes Individuum nur am äußerlichen Erfolg dieser Bedürfnisbefriedigung messen: es nimmt wahr, daß mit Zunahme der Bedürfnissättigung jenes Wirtschaftssubjekt jede folgende Teilquantität des benutzten Gutes geringer einschätzt als das vorhergehende, und andererseits, daß mit Zunahme der Menge des Gutes einer Einheit geringerer Wert beigemessen wird. Das gestattet dann den Rückschluß, daß offenbar die Intensität des Bedürfnisses mit zunehmender Sättigung bei j e d e m Wirtschaftssubjekt abnimmt, denn ich habe diese letztere Gesetzmäßigkeit an mir selber schon wahrgenommen. Es bleibt also dabei, daß ich grundsätzlich wenigstens von den Quantitäten zurückschließen kann auf die Bedürfnisintensitäten und demgemäß als mit einem methodischen Hilfsmittel mit der unmittelbaren funktionellen Verknüpfung zwischen Quantitäten operieren könnte. In welcher quantitativen Beziehung verschiedene Güter unter sich stehen, das würden die S c h u m p e t e r schen Wert-(Preis-)funktionen angeben.

Darauf gestützt könnte man also die Frage nach der grundsätzlichen Anwendbarkeit der Mathematik in der Nationalökonomie bejahen.

E i n e große Schwierigkeit ist allerdings vorhanden. Sie besteht darin, daß, wie wir schon in einem früheren Kapitel gezeigt haben, diese Beziehungen zwischen Quantität und Bedürfnis nicht bei allen Menschen und in jedem Augenblick eine absolut gesetzmäßige ist, sondern daß eben noch eine Menge anderer Kräfte (Motive des wirtschaftlichen Handelns) die allgemeine Gesetzmäßigkeit zu stören imstande sind. Daraus ergibt sich, daß jene allgemeine Interdependenz der Quantitäten, von denen S c h. spricht, keine so empfindliche und elastische ist, wie sie die Anwendung der höheren Mathematik voraussetzt, wo doch schon eine kleine Aenderung in der Menge e i n e s Gutes entsprechende Aenderungen in den Mengen aller anderen Güter hervorbringen sollten. Die äußerste Verwicklung und Differenzierung des sozialen Lebens mit seinen unendlich vielen sich summierenden oder aufhebenden Kräften gestatten demgemäß nicht die Anwendung eines so empfindlichen Instruments wie

die höhere Mathematik. Sie, die ja nichts anderes ist als eine wunderbar fein funktionierende Logik, kann nach unserer Ansicht nicht berufen sein, die etwas derbere Logik der gewöhnlichen theoretischen Ableitung zu ersetzen; gerade, weil eben die Voraussetzungen, wie wir sahen, diese Empfindlichkeit nicht ertragen.

Es wird uns demgemäß auch nicht weiter verwundern, wenn einer der bedeutendsten modernen Nationalökonomen, Marshall, der doch von Haus aus Mathematiker ist, also ein maßgebendes Urteil besitzt, in einem Aufsatze schreibt [54]: »Les applications les plus heureuses des mathématiques àl'économie politique sont celles qui sont courtes et simples, qui emploient peu de symboles et qui visent à projeter un rayon lumineux sur quelque point de détail du vaste monde économique plutôt qu'a le représenter dans son infinie complexité.«

Sch. sagt einmal sehr richtig (S. 480): Die Resultate sind ja das einzige wirklich verläßliche Kriterium für den Wert ihrer Grundlagen. — Nun, diese Resultate sollten von mathematischer Exaktheit sein. Dieses Ziel hat Schumpeter entschieden nicht erreicht.

Außerdem hilft ihm die Mathematik beim Zurechnungsproblem, bei der Theorie des Geldes und den verschiedenen Einzweigen usw. zu rein gar nichts; auch er ist hier wie jeder andere Nationalökonom gezwungen, die »vulgäre« theoretische Betrachtungsweise zu wählen. Vollends, wenn erst dynamische Probleme in Frage stehen, versagt die Mathematik gänzlich. Es ist übrigens bemerkenswert, daß Sch. selbst das Gebiet der Statik einschränkt, indem er den Kapitalzins als dynamische Erscheinung betrachtet. »Die Aspekte, die die Dynamik bietet«, sind aber nach Sch.s eigenem Bekenntnis »ungleich großartiger als jene der Statik.« —

Unsere Untersuchungen haben somit zu einer Ablehnung des Wesentlichen am Schumpeterschen System und seiner neuen Methode geführt. Es erübrigt nun nur noch ein Wort zu seiner Erkenntnistheorie. Sie ist das Unerfreulichste und Anfechtbarste bei Sch. Darüber können wir uns angesichts unserer früheren Ausführungen kurz fassen.

Sch. möchte beispielsweise den Kausalitätsbegriff ersetzen durch den Funktionsbegriff. Was ist damit erreicht? Betont er doch selber immer wieder, er verpöne jeden Streit um Worte.

---

[54]) Distribution and Exchange, Economic Journal 1898. Zitiert durch Gide, a. a. O. S. 623.

Ob ich aber sage $y = f(x)$ oder ob ich sage, y verändert sich, wenn x sich ändert, oder endlich: x ist die Ursache der Veränderung von y, so bedeutet dies ein und dasselbe. Die Kausalität ist eben mit unserm Verstande unlösbar verkettet und selbst dieMathematik hätte ihren Funktionsbegriff nicht bilden können ohne stillschweigende Voraussetzung dieser primären Tatsache. Sch. wendet übrigens den Kausalitätsbegriff sehr oft selber an, ein Beweis, daß er ganz brauchbar ist und genügt.

Ferner identifiziert Sch. die Erklärung mit der Beschreibung Was heißt einen Vorgang erklären? Unbekannte Begriffe auf bekannte Begriffe zurückführen. Was heißt einen Vorgang auf die kürzeste Art und Weise beschreiben im Sinne Machs? Offenbar dasselbe. Nur ist der Begriff Beschreibung der weitere. Man muß sich aber bewußt sein, daß die Beschreibung nie und nimmer eine vollständige, wirklich objektive sein kann, wie eingangs dargestellt. Also auch hier nur ein Streit um Worte.

Die anscheinend fundamentale Unterscheidung von Statik und Dynamik, zwischen denen eine scharfe Grenzlinie zu ziehen Sch. selbst unterläßt und sie vielmehr auf den Takt der Wissenschafter abstellt, scheint nach allem kaum von wesentlicher Bedeutung zu sein.

Was endlich die Behauptung Sch.s betrifft, man dürfe die Methoden und Hypothesen nicht a priori feststellen, es komme vielmehr auf deren Brauchbarkeit zur Lösung konkreter Probleme an, so täuscht sich Sch. offenbar selbst. Nachdem sich Oesterreicher, Franzosen, Engländer usw. in jeder Art und Weise in der Lösung derselben Probleme versucht hatten, war es ein Leichtes für Sch., gerade die passendste Methode zur Hand zu haben, ohne daß es einer langen Diskussion a priori bedurft hätte. Es wäre aber töricht, zur Lösung eines ganz neuen Problems alle möglichen und unmöglichen Methoden und Hypothesen zuerst zu probieren, ohne sich vorher durch Nachdenken Rechenschaft über ihre Brauchbarkeit abzulegen. Tatsächlich tut dies jeder Wissenschafter. Uebrigens hat schon Wieser[55]) darauf hingewiesen, daß Sch. eine falsche Analogie mit den Naturwissenschaften verfolgt, wenn er glaubt, ganz willkürliche Annahmen als Hypothesen in sein System einführen zu können, und sich dann ganz erstaunt stellt, wenn er trotzdem zu brauchbaren Resultaten gelangt. Das Sichbesinnen auf dasjenige, was jedermann alltäglich vornimmt,

[55]) Siehe Anm. zu S. 52.

ist eben noch keine Psychologie und die Erfahrungssätze, die man daraus schöpft, sind keine willkürlichen Hypothesen, sondern Erfolg verheißende Ausgangspunkte der theoretischen Betrachtung.

Vita.

Am 4. Dezember 1889 wurde ich, Eduard Kellenberger aus Rehetobel, App. A. Rh., in St. Fiden bei St. Gallen als Sohn des Friedensrichters Leonhard Kellenberger und der Emma Eugster geboren. Ich besuchte die technische Abteilung der St. gallischen Kantonsschule, um mich den Ingenieurwissenschaften zu widmen. Eine frühe Beschäftigung mit sozialen, wirtschaftlichen und philosophischen Streitfragen führte mich aber bald zum Entschluß, nach Abschluß der Reifeprüfung anstatt die Technische Hochschule, die Universität zu beziehen. An den Universitäten München, Paris, London, Zürich und Basel holte ich mir in der Folge mein wissenschaftliches Rüstzeug. In Zürich entstanden aus eigenem Antrieb die folgenden Arbeiten:

1. Kritische Beleuchtung der modernen Wert- und Preistheorie, erschienen in der Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 68. Jahrg. 1912.

2. Theorie der Verteilung, erschienen im selben Jahrgang der gleichen Zeitschrift.

3. Die Mittel der äußeren Valutapolitik. Eine systematisch-kritische Darstellung, erschienen in der Zeitschrift für Sozialwissenschaft, N. F. 4. Jahrg. 1913.

Auf Grund dieser Arbeiten wurde ich von der philosophischen Fakultät der Universität Basel zur Promotion zugelassen mit der Verpflichtung, die erste dieser Arbeiten einer Umarbeitung im Sinne einer Berücksichtigung der seither auf diesem Gebiete erschienenen Literatur zu unterziehen und sie hierauf neu drucken zu lassen.
